Der Export-Reisende

seine rechtliche

und wirtschaftliche Stellung

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors rerum politicarum

der hohen juristischen Fakultät der Universität Bern

vorgelegt von

Leo Schermann

lic. rer. pol. und Diplom-Handelslehrer

von Mont-Tramelan (Bern)

1944.

Der Export-Reisende

seine rechtliche

und wirtschaftliche Stellung

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors rerum politicarum

der hohen juristischen Fakultät der Universität Bern

vorgelegt von

Leo Schermann

lic. rer. pol. und Diplom-Handelslehrer

von Mont-Tramelan (Bern)

Die Fakultät hat diese Arbeit am 19. Oktober 1944 auf Antrag von Prof. Dr. Hans Fehr als Dissertation angenommen, ohne damit zu den darin ausgesprochenen Auffassungen Stellung nehmen zu wollen.

Inhaltsverzeichnis

I. Allgemeines und Einleitung 5

II. Wesen und Arten des Handelsreisenden 13

A. Der Handelsreisende im allgemeinen 13
1. Der Begriff des bevollmächtigten Handelsreisenden 16
2. Der Begriff des Handels- und Geschäftsreisenden im öffentlich rechtlichen Sinne 16
3. Der Begriff der angestellten Reisenden (Commis voyageur) 16

B. Der Handelsreisende im Vergleich zu den andern Formen der Reisevertretung 17
1. Der Handelsreisende im engern Sinne 17
2. Die besondern Merkmale des Agenten 20
3. Der Mäkler 22
4. Der Kommissionär 23

C. Der Exportreisende 23

D. Der Kollektiv-Reisende 25

III. Die Rechtsstellung des Exportreisenden 27

A. Rechtsquellen 27

B. Das interne Verhältnis zwischen dem Dienstherrn und dem Exportreisenden 28
1. Pflichten und Rechte des Reisenden 28
2. Pflichten und Rechte des Dienstherrn 30

C. Die Rechtsstellung des Exportreisenden nach außen 32

D. Die Gewerbe- und polizeirechtliche Stellung des Exportreisenden 34
1. Das Genfer Abkommen 34
2. Ausländische Handelsreisende in der Schweiz 35

E. Die Rechtsstellung des Kollektiv-Reisenden 37

IV. Die wirtschaftliche Bedeutung des Exportreisenden 39

A. Der Exportreisende als Vertriebsform 39

B. Die Vorteile des indirekten Exportes 40

C. Direkter Export und der Kollektiv-Reisende 41

V. Die Frage der Exportschulung 47

Fußnoten 53

Literatur-Verzeichnis 55

Weitere Quellen 57

I. Allgemeines und Einleitung

1.

Der Exportreisende ist eine Hilfsperson des Kaufmanns beim Absatz von Waren im Auslande.

Bevor wir auf die Bedeutung des Exportreisenden für die schweizerische Volkswirtschaft eingehen, möchten wir einige Worte über das Verhältnis zwischen Volkswohlstand und Export vorausschicken.

Unter *Wohlstand* versteht man die Verfügung über wirtschaftliche Güter. Die Verfügung eines Volkes (bezw. die seiner Glieder) über wirtschaftliche Güter wird als *Volkswohlstand* bezeichnet. Es ist die Summe der Einzelwohlstände. Zum Volkswohlstand gehören sowohl das Volks*vermögen* als auch das Volks*einkommen*.

Für unsere Betrachtung bildet das Volkseinkommen den wichtigeren Bestandteil des Volkswohlstandes. Denn für den Export, wie für das Einkommen ist der Güterstrom charakteristisch. Aber auch im allgemeinen ist das Volkseinkommen für die volkswirtschaftliche Betrachtung in der Regel wichtiger als das Volksvermögen, weshalb auch oft unter Volkswohlstand das Volkseinkommen schlechthin verstanden wird.

Die wirtschaftlichen Güter als Substrat des Volkseinkommens werden durch Produktion in Verbindung mit Handel und Transport bereitgestellt. Demnach müßte in einer isolierten Volkswirtschaft das Gesamtergebnis der Produktion, das *Nationalprodukt*, mit dem Nationaleinkommen zusammenfallen. In der Wirtschaft als sozialökonomischer Einheit deckt sich das Sozialprodukt mit dem Sozialeinkommen. «Die politische Teilung der Welt in Staaten verändert aber in mancher Hinsicht die wirtschaftliche Beziehung und gibt, ganz abgesehen von berechtigten Eingriffen in den internationalen Handel, Anlaß zur Entstehung besonderer Probleme»[1]).

Vom Standpunkt einer nationalen Volkswirtschaft aus gesehen, bewirken die staatlichen Grenzen und die daraus für die Güter-

bewegung sich ergebenden Hindernisse eine Zweiteilung der gesellschaftlich-wirtschaftlichen Beziehungen: die *Binnenwirtschaft* und die *Außenwirtschaft.*

Das Nationaleinkommen ist insofern durch diese «beiden Wirtschaften» bedingt, als es gleich ist «dem Nationaleinkommen abzüglich des Teiles desselben der davon an andere Volkswirtschaften abgegeben wird, bzw. abgegeben werden muß, und zugleich der Menge von wirtschaftlichen Gütern, die von anderen Volkswirtschaften bezogen werden»[2]).

2.

Für den Wohlstand der Schweiz ist der Außenhandel von hervorragender Bedeutung. Homberger schreibt in diesem Zusammenhange: «Die Schweiz, so wie sie heute als Ergebnis einer langen Entwicklung vor uns steht, ein im Verhältnis zu dem ausgedehnten Anteil unproduktiven Bodens dicht bevölkertes, wirtschaftlich intensiv entwickeltes und auf einem durchschnittlich hohen Lebensstandard stehendes Land, bedarf des Außenhandels. Ueber die Bedeutung der Außenwirtschaft für die Schweiz ist in den Jahren des Friedens, als man zu solchen Kontroversen Zeit, und ich möchte fast sagen, Uebermut besaß, häufig und viel gestritten worden.

Unter der wuchtigen Demonstration, die uns von neuem ein Krieg verschafft, muten diese früheren Streitereien wie abgestandenes Gezänk von theoretisierenden Stubengelehrten an. Man sollte hoffen dürfen, daß angesichts der blutig ernsten Erfahrungen, die wir gegenwärtig durchmachen, die Zeit nie mehr wiederkehrt, wo man sich in der Schweiz um die Bedeutung der Außenwirtschaft, Export und Import und alles, was damit zusammenhängt, streitet[3]).

Die Schweiz kann aus ihrem räumlich eng begrenzten und an Rohstoffen armen Boden nur einen kleinen Bruchteil all der Güter hervorbringen, die sie zur Versorgung ihrer Bevölkerung und zur Aufrechterhaltung des Lebensstandards bedarf. Sie ist auf die Einfuhr angewiesen. Doch muß die Einfuhr durch den Export kompensiert werden[4]).

3.

Praktisch ist der Export die Voraussetzung für den Import, somit auch für die nationale Produktion und dadurch auch für den

Volkswohlstand. Diese Wechselbeziehung gilt besonders für rohstoffarme Länder, die zur Bestreitung der eigenen Bedürfnisse und zur Aufrechterhaltung ihrer Industrien auf den Import angewiesen sind. Der Import kann aber nur bei entsprechendem Export aufrecht erhalten werden.

Betrachtet man den Export im Rahmen der Volkswirtschaft, so erkennen wir, daß nicht die Volkswirtschaft als Einheit exportiert, sondern es exportieren *Einzel*unternehmen. Diese tätigen den Export nach dem Gesichtspunkte der Rentabilität.

Soweit aber das Interesse der Gemeinschaft mit dem Privatinteresse des einzelnen Wirtschaftssubjektes zusammengeht, besteht für den Staat, als Wahrer der Interessen der Gemeinschaft, kein Anlaß zu einschneidenden Protektions- und Interventionsmaßnahmen.

Die Schweiz hat, von den kriegsbedingten staatlichen Eingriffen abgesehen, bis jetzt eine relativ liberale Wirtschaftsstruktur bewahren können. Gleichwohl kann insbesondere auf dem Gebiete der Exportwirtschaft eine fortschreitende Intervention des Staates festgestellt werden. Eine Opposition gegen staatliche Eingriffe kommt besonders von Seiten der Großindustrie. Hiezu bemerkt Max Weber: «Wir begreifen, daß die Exportindustriellen sagen: Wir wollen aus eigener Kraft vorwärts kommen und nicht auf den Krücken des Staates. Allein, es droht der schweizerischen Exportindustrie die Gefahr, daß der Export immer mehr die Angelegenheit einiger Großfirmen wird, die sich allein helfen können, während die mittleren und kleineren Firmen auf den Export verzichten müssen»[5]).

Schon im Hinblick auf die drohende Arbeitslosigkeit wird der Staat in die Wirtschaft eingreifen müssen; so hat der Bundesrat erklärt: «Arbeit wird beschafft werden, koste es, was es wolle.»

Berücksichtigt man, daß der größte Teil der schweizerischen Industrie direkt oder indirekt für den Export arbeitet, so wird es klar, daß «die primären Regenerationskräfte . . ., die den ganzen wirtschaftlichen Organismus zu beleben vermögen, in der Exportwirtschaft zu suchen sind. Hier liegt die Schlüsselstellung aller schweizerischen Arbeitsbeschaffungspolitik»[6]).

Tatsächlich hat der Staat mit verschiedenen Exportförderungsmaßnahmen in den Außenhandel eingegriffen. Insbesondere steht

im Arbeitsbeschaffungsprogramm die Uebernahme der Exportrisikogarantie durch den Staat an erster Stelle. Sie wird als die «beste und billigste Exportförderung» gepriesen[7]).

4.

Nachdem G. Meister unter dem Titel «Der reisende Kaufmann als Exportfaktor»[8]) die ansehnliche Reihe der verschiedenen Institutionen, die der Förderung des schweizerischen Exportes dienen, aufzählt, bemerkt er, «daß *einem* Exportfaktor im Vergleiche zu den übrigen für die wirtschaftliche Expansion unseres Landes in Betracht kommenden Elementen gemeinhin etwas zu wenig Bedeutung beigemessen wird: der Arbeit des *reisenden Kaufmannes.*» Zur Begründung seiner Ausführungen setzt Meister fort, daß «angesichts der gewaltigen Ausmaße des modernen Konkurrenzkampfes, die Notwendigkeit eines direkten persönlichen Kontaktes mit den neu zu gewinnenden Kunden» gebieterischer ist, als für die Regulierung des Marktes im Inlande. Eine noch so umfassend angelegte informatorische und propagandistische Tätigkeit würde zum großen Teile erfolglos bleiben, würde die direkte Kundenwerbung von Mann zu Mann vernachlässigt. «Die moderne Exportpropaganda und Reklame wirft wohl den fruchtbringenden Samen in die aufnahmebereite Erde. Erst der reisende Kaufmann ist aber der Schnitter, der die Ernte hereinbringt.» Dementsprechend stellt Meister die Forderung auf: «Mehr Reisende hinaus, und zwar stilisiert, tüchtige Reisende.» Der Amerikaner habe es sich zum Grundsatz gemacht, nur dem tüchtigen Kaufmann den Musterkoffer seines Hauses anzuvertrauen, im Bewußtsein, daß im heutigen Zeitalter der Typisierung und Mechanisierung nur ein geschulter Vertreter als Handlungsbevollmächtigter ein persönliches Vertrauensverhältnis zwischen Käufer und Verkäufer schaffen und aufrecht erhalten könne.

Meister verzichtet darauf, «das weitmaschige Programm genau abzustecken.» Er begnügt sich mit einigen wenigen Andeutungen, die den verantwortlichen Instanzen zu nützlicher Ueberlegung und Anregung dienen sollen. Das Hauptgewicht liegt auf der *Schulung* des Exportreisenden. Seither ist der Schweizerische Kaufmännische Verein mit einem detaillierten Vorschlag an die Behörden herangetre-

ten[9]); z. T. fanden diese Forderungen Anklang, und wir können Ansätze zur Verwirklichung feststellen[10]).

5.

Daß für die wirtschaftliche Stellung des Exportreisenden die rechtliche Regelung von entscheidender Wichtigkeit ist, kann als selbstverständlich gelten. In diesem Sinne und auf unser Problem übertragen, sind die Worte W. Burckhardts zu verstehen: «Recht und Wirtschaft sind nicht zwei von einander unabhängige Gebiete; das Recht bedingt die Wirtschaft»[11]). Und wir möchten hinzufügen: Ohne Wirtschaft kein Recht!

Das Rechtsverhältnis zwischen Reisendem und Dienstherrn bestimmt sich zunächst nach dem Anstellungs*vertrag*. In der «Ungebundenheit, Grundsatzfreiheit, Willkür im Sinne des Beliebens, besteht die Eigenart des Vertrages ... und auf dem Vertrage beruht die ganze Privatwirtschaft»[12]) Der Export ist in der Hauptsache privatwirtschaftlich organisiert und so muß logischerweise der privatrechtliche Vertrag für die Rechtsstellung der Exportreisenden entscheidend sein. Aber die allgemeine Tendenz der gesellschaftlich-wirtschaftlichen Entwicklung, die durch eine fortschreitende Sozialisierung gekennzeichnet ist, darf auch hier nicht übersehen werden. Die Regelung des gegenseitigen Verhältnisses zwischen dem Handelsreisenden und seinem Dienstherrn kann in Zukunft nicht allein dem individuellen Willen der Vertragsparteien überlassen werden. Außer den zwingenden Bestimmungen des OR betreffend den Dienstvertrag mußte noch ein Spezialgesetz über das Anstellungsverhältnis der Handelsreisenden vom 13. Juni 1941 entstehen. Für unser Problem lautet die Frage: Genügen die geltenden Gesetzesbestimmungen auch den speziellen Bedürfnissen des Exportreisenden? Sodann ist zu beachten, daß die Rechtsstellung des Exportreisenden nicht nur allein von der schweizerischen Rechtsordnung abhängt, sondern in hohem Maße auch vom internationalen Recht, sowie von der Rechtsordnung des Landes, in dem der Geschäftsreisende tätig ist. Hier kann die Schweiz nur indirekt, durch Staatsverträge, internationale Abkommen u. dergl. ihren Einfluß ausüben.

6.

Entsprechend der Funktion, die der Exportreisende im Rahmen der gesamten schweizerischen Exportwirtschaft zu erfüllen berufen ist, muß die Rechtsordnung um die Festigung seiner Stellung besorgt sein. Gewiß wäre es denkbar, daß die Gestaltung der diesbezüglichen Rechtsverhältnisse der freien Vereinbarung zwischen Dienstherrn und Reisenden überlassen wird, und der Dienstherr sollte es als seine sittlich-soziale Pflicht erachten, den Reisenden so zu stellen, «daß derselbe sein Haus und seine Heimat würdig vertreten kann.» Aber «die freie Sittlichkeit auch der gewissenhaftesten Menschen muß sich am festen, harten Gerüste des *Rechts* emporranken, um ihre Blüten zu treiben»[13]).

7.

Im Zusammenhang mit den Bestrebungen zur Heranziehung des Handwerks, bezw. der kleinen und mittleren Industriebetriebe zum Export, wird der Typus des *Kollektiv*-Reisenden besonders bedeutsam. Er vertritt, ähnlich wie der Agent, im allgemeinen eine Mehrzahl von Firmen. Aber zum Unterschied vom Agenten bilden die vom Kollektiv-Reisenden vertretenen Firmen eine Vertreter*gemeinschaft*, zu welcher der Kollektiv-Reisende in einem *Anstellungsverhältnis* steht. Es ist natürlich zu beachten, daß kleinere Unternehmungen in der Regel finanziell nicht in der Lage sind, eine Absatzorganisation mit betriebseigenen Reisenden für den Export aufzubauen; sodaß ihnen das direkte Exportgeschäft in der Regel versagt bleibt.

Im größeren Rahmen der Mittelstandspolitik sollte der Staat die assoziativen Bestrebungen im Handel und Gewerbe soweit fördern, daß die Bedingungen für die Bildung von Vertretergemeinschaften geschaffen werden, wobei die Rechtsordnung für die Ausgestaltung der Stellung des Kollektivreisenden zu sorgen hätte. Wie weit die geltenden Gesetzesbestimmungen diesen Erfordernissen genügen, wird noch zu untersuchen sein.

8.

«Begriffe sind Denkwerkzeuge. Werkzeuge müssen sowohl dem *Material*, das man mit ihnen bearbeiten will, wie dem Zweck, den man mit ihrer Hilfe erreichen will, angepaßt sein»[14]).

Leider bestehen in der Praxis, in der Literatur und nicht zuletzt auch im Gesetz einige Unklarheiten über den Begriff des Handelsreisenden. Eine klare Begriffsbestimmung, eine möglichst scharfe Abgrenzung des «Handelsreisenden» gegen die «Reisevertreter» anderer Art, wie Provisionsvertreter, Agenten u. dergl. mehr tut not. Wir befassen uns deshalb im nächsten Artikel mit dem Begriffe «Handelsreisender», im besonderen mit dem Begriff des «Exportreisenden».

II. Wesen und Arten des Handelsreisenden

A. Der Reisende im allgemeinen

Das geltende Schweizerische Obligationenrecht vom 30. März 1911 gibt keine Begriffsbestimmung des Handelsreisenden. Allein die Formulierung des Art. 463 betreffend die Vollmacht der Handelsreisenden läßt einige Begriffsmerkmale erkennen. Es heißt dort: «Wer als Handelsreisender *für einen bestimmten Geschäftsherrn an auswärtigen Orten* Geschäfte zu besorgen hat, gilt für ermächtigt . . .» Daraus ergibt sich folgendes:

1. Zwischen dem Handelsreisenden und der von ihm vertretenen Firma braucht im Sinne dieses Artikels *kein Dienstvertragsverhältnis* zu bestehen; denn sonst würde das Gesetz genauer umschreiben, etwa: «. . . wer als Handelsreisender *für einen Dienstherrn* . . . » Anderseits fallen nicht unter den Begriff des «handlungsbevollmächtigten Handelsreisenden» jene Handelsagenten, die für *beliebig viele* Firmen Geschäfte besorgen. Der Handelsreisende muß, damit er die in Art. 463 genannten Vollmachten gegenüber Drittpersonen besitze, offensichtlich *für einen bestimmten Geschäftsherrn* tätig sein. Hierbei liegt die Betonung nicht auf dem Worte «einen», sondern auf «bestimmten»; wohl kann ein Handelsreisender für *mehrere bestimmte* Geschäftsherren tätig sein, ausgeschlossen ist jedoch die gelegentliche Betätigung für den einen oder andern, zum vorneherein nicht bestimmten Geschäftsherrn.
2. Handelsreisender im Sinne des Gesetzesartikels ist nicht auch schlechthin der sog. Platz- oder Stadtreisende, sondern nur wer «*an auswärtigen Orten*» Geschäfte besorgt, also der sog. *Fernreisende.*

Der Begriff des Handelsreisenden ist in Artikel 1 des Bundesgesetzes über die Handelsreisenden vom 4. Oktober 1930 sehr weit

gefaßt. Es heißt dort: «Wer als Inhaber, Angestellter oder Vertreter eines Fabrikations- und Handelsgeschäftes Bestellungen auf Waren aufsucht, ist Handelsreisender.» Demnach umfaßt der weitere Begriff neben dem eigentlichen Handelsreisenden, Fern- und Stadtreisenden auch den selbständigen, auf eigene Rechnung arbeitenden Vertreter, Agenten, Kommissionär und nicht zuletzt auch den reisenden Geschäftsherrn. Diese Begriffsausdehnung, für die eigentlich die Bezeichnungen «reisende Kaufleute» oder «Geschäftsreisende» besser gepaßt hätte, gilt nur in öffentlich-rechtlicher Beziehung, d. h. für den Bezug der Ausweiskarte.

In privatrechtlichem Sinne spricht man von Handelsreisenden nur, wenn ein «*Dienstverhältnis*» besteht zwischen den Inhabern privater Betriebe der Industrie, des Gewerbes und des Handels, die im Handelsregister eingetragen oder nach Art. 865 Abs. 4 des Obligationenrechts eintragspflichtig sind, einerseits, und dem für den Vertrieb ihrer Erzeugnisse oder Handelswaren *angestellten* Reisenden anderseits.

Beachtenswert ist schließlich die Begriffsumschreibung des Art. 1 des Bundesgesetzes über das Anstellungsverhältnis des Handelsreisenden (AHRG) vom 13. 6. 41, die lautet: «Dieses Gesetz findet Anwendung auf die Anstellungsverhältnisse zwischen den Inhabern von Handels-, Fabrikations- oder andern nach kaufmännischer Art geführten Gewerben und Reisenden, welche außerhalb der Geschäftsräume auf Rechnung eines oder mehrerer Dienstherren Geschäfte jeder Art vermitteln oder abschließen.» Während der Bundesratsbeschluß über den Normalarbeitsvertrag für Handelsreisende (NAVR) nur Warengeschäfte ins Auge faßt, ist hier von *Geschäften jeder Art)* die Rede; es ist also auch «jeder unselbständig erwerbende Geschäftsvermittler, so namentlich der Versicherungsagent und Inspektor, der Inseraten-Acquisiteur usw. inbegriffen»[15]).

Das AHRG von 1941 verlangt zwei Hauptmerkmale:

1. Das Bestehen eines Dienstverhältnisses im Sinne des Art. 319 OR. Es ist gleichgültig, welche *Bezeichnung* die Vertragsparteien für ihr spezielles Rechtsverhältnis *gewählt* haben. Wenn also z. B. eine Versicherungsgesellschaft mit einer Person vertraglich vereinbart, daß diese *im Dienste* der Ge-

sellschaft einen bestimmten Kundenkreis zwecks Vermittlung oder Abschluß von Versicherungsgeschäften aufsucht, und diesen Vertrag als *Agentenvertrag* bezeichnet, so ist die Vertragspartei im rechtlichen Sinne nicht «Agent», sondern Handelsreisender im Sinne des AHRG.

2. Die Reisetätigkeit muß regelmäßig sein.

Folgende drei Fälle sind namentlich ausgenommen:

a) Wenn ein innerbetrieblicher *Angestellter gelegentlich* «auf die Reise» geht,

b) wenn ein ansonst kaufmännisch selbständiger, auf eigene Rechnung arbeitender Vertreter, etwa ein Kommissionär einer Firma, *gelegentlich* nach der Art eines Handelsreisenden in der direkten Vertretungsform Geschäfte für seinen Geschäftsherrn vermittelt und abschließt,

c) wenn zwar die oben sub 1) und 2) angeführten Merkmale für den Reisenden gegeben sind, aber die Vereinbarung erkennen läßt, daß es sich um «eine lediglich vorübergehende Tätigkeit des Reisenden» handelt.

Aus dem bisher Gesagten geht klar hervor, daß der Ausdruck «Handelsreisender» in den verschiedenen Gesetzesquellen nicht einheitlich verwendet wird. Man darf sich jedoch durch diesen Umstand nicht zu einem Streit über den Begriff des Handelsreisenden verleiten lassen. «Wenn der Streit über einen Begriff nicht in unfruchtbaren Wortstreit ausarten soll, muß man sich Rechenschaft geben, wozu der umstrittene Begriff verwendet werden soll, ähnlich wie man sich über die Eignung eines Werkzeuges nur streiten kann, wenn man darüber einig ist, wozu es dienen soll . . . Man muß sich also Rechenschaft geben, welches die Frage, die praktische Frage ist, in welcher der Begriff verwendet werden soll»[16]).

Weil man den Ausdruck «Handelsreisender» in drei *verschiedenen* Fällen verwendet, wollen wir drei verschiedene Begriffe des Handelsreisenden unterscheiden. Die untergeordneten Begriffe Klein- und Großreisende, Platz- und Fernreisende u. dergl. lassen wir hier weg, dagegen werden wir auf die Begriffe Exportreisende und Kollektivreisende noch zurückkommen.

Es kommen für uns demnach die folgenden drei Begriffe in Frage:

1. Der Begriff des bevollmächtigten Handelsreisenden

Dieser Begriff umfaßt alle Personen, die an auswärtigen Orten für einen bestimmten Geschäftsherrn Geschäfte zu besorgen haben. Dabei können wir als charakteristische Merkmale feststellen:

a) die Geschäftstätigkeit bestehend im Umherreisen außerhalb des Ortes der geschäftlichen Niederlassung des Geschäftsherrn,

b) die Tätigkeit für einen bestimmten Geschäftsherrn, in seinem Namen und für seine Rechnung; es genügt ein dauerndes Auftragsverhältnis (Agentur), ein Abhängigkeitsverhältnis ist nicht erforderlich,

c) die Handlungsvollmacht im Umfange des Art. 463 OR.

2. Der Begriff des Handels- oder Geschäftsreisenden im öffentlich-(polizei)-rechtlichen Sinne

umfaßt alle Personen die als Inhaber, Angestellte oder Vertreter eines Handels- oder Fabrikationsgeschäftes Bestellungen auf Waren aufnehmen. Als Merkmale dieses Reisendentypus bestehen:

a) das Verbot des Mitführens von Waren, außer Proben und Mustern,

b) der obligatorische Besitz einer Ausweiskarte.

3. Der Begriff des angestellten Reisenden, des „Commis voyageur"

umfaßt alle Personen, die zu einem Firmainhaber durch einen Dienstvertrag in einem Anstellungsverhältnis stehen. Ihre Geschäftstätigkeit besteht im Umherreisen außerhalb der Geschäftsräume des Prinzipals. Hier ist auch der Platzreisende ohne Handlungsvollmacht des Art. 463 OR inbegriffen.

Es ist klar, man sollte es vermeiden können, für verschiedene Begriffe den gleichen Ausdruck zu verwenden. Die deutsche Sprache ist nicht so arm an Ausdrucksmöglichkeiten, als daß hier nicht Abhilfe geschaffen werden könnte. Es wäre deshalb empfehlenswert, für den weitern Begriff des Handelsreisenden den Ausdruck *Ge-*

schäftsreisende oder *reisende Kaufleute* zu verwenden, wie es im öffentlich(polizei)-rechtlichen Sinne gefaßt wird.

Dagegen sollte der Ausdruck *Handelsreisende* für den andern Begriff des angestellten Handelsreisenden vorbehalten bleiben. Was Art. 463 des OR betrifft, so sind wir der Ansicht, daß hier der allgemeinere Ausdruck «*Reisevertreter*» eher am Platze wäre, zumal das Institut der Vollmacht mit dem der Vertretung zusammenhängt.

Kornmeier[17]) gibt folgende Definition des Handelsreisenden: «Handelsreisender ist ein kaufmännischer Stellvertreter, der als Inhaber, Angestellter oder Vertreter eines Handels-, Fabrikations- oder andern nach kaufmännischer Art geführten Gewerbes ständig damit betraut ist, Geschäfte jeder Art außerhalb der Geschäftsräume zu vermitteln oder abzuschließen.» Diese Definition trifft wohl für den Handelsreisenden in öffentlich-rechtlichem Sinne zu, nicht aber für den «bevollmächtigten Handelsreisenden» im Sinne von OR 463 und ebensowenig für den Handelsreisenden im engern Sinne. Im Schweizerischen Recht gibt es eben *keine einheitliche Definition des Handelsreisenden.*

B. Der Reisende im Vergleich zu den andern Formen der Reisevertretung

1. Der Handelsreisende im engern Sinne.

Den Handelsreisenden im engern Sinne definieren wir als kaufmännischen Angestellten (Commis), der außerhalb der Geschäftsräume seines Dienstherrn in dessen Namen und für dessen Rechnung Verträge mit Geschäftsleuten oder Privatkunden nach Mustern oder Proben abschließt. Wir sehen, es kommen sowohl Fern- als auch Stadt- oder Platzreisende in Betracht, ferner Großreisende, die Wiederverkäufer besuchen und ebenso Kleinreisende, die mit der Privatkundschaft Geschäfte tätigen. Als Vertragsarten kommen hauptsächlich vor: Kaufverträge, Werkverträge mit und ohne Eigentumsvorbehalt, ferner Mietverträge mit Kaufvorbehalt, Versicherungen aller Art, Abonnementsverträge, u. a. m. Im Unterschied zur Pilz'schen Definition[18]) sagen wir nicht bloß «außerhalb

des Ortes der gewerblichen Niederlassung», sondern etwas weiter und allgemeiner gefaßt: «außerhalb der Geschäftsräume seines Dienstherrn...» Auch in bezug auf die Kunden fassen wir größere und allgemeinere Kreise ins Auge, nämlich Geschäftsleute und Privatkunden. Die Pilz'sche Definition umfaßt bloß die Groß-Fernreisenden, während wir im Sinne des Art. 1 des AHRG vom 13. Juni 1941, sowohl Fern- und Stadtreisende, als auch Groß- und Kleinreisende miteinbezogen wissen möchten.

Die Definition von Gammeter[19]) lautet: «Handelsreisender ist ein Handlungsbevollmächtigter, welcher zur Vornahme von Geschäften im Umherreisen außerhalb der Geschäftsniederlassung des Geschäftsinhabers verwendet wird.» Das «Umherreisen» und die Handlungsvollmacht seien «wesentliche Begriffsmerkmale und können nicht einfach fortgelassen werden»[20]).

Dazu möchten wir folgendes bemerken:

1. Es ist so selbstverständlich, daß der Handels*reisende* seine Tätigkeit im *Umherreisen* ausübe, daß dies in einer Begriffsumschreibung des Handelsreisenden nicht unbedingt besonders angeführt werden muß.
2. Für die Begriffsbestimmung des Handelsreisenden ist die Handlungsvollmacht u. E. nicht unbedingt notwendig; denn der Stadtreisende, der ja zum Handelsreisenden i. e. S. gehört, besitzt sie nach OR 463 nicht, während andererseits ein Handelsagent, der nicht Handelsreisender i. e. S. ist, sie besitzen kann, sofern er «für einen bestimmten Geschäftsherrn» an auswärtigen Orten Geschäfte besorgt.

«Ob der Reisende zu dem Geschäftsherrn in einem Abhängigkeitsverhältnis steht oder nicht», sei gleichgültig, sagt Gammeter, indem er sich auf Art. 1 des HRG vom 4. August 1930 stützt. «Art. 463 OR findet aber nur Anwendung auf solche Handelsreisende, die in einem Anstellungsverhältnis zu ihrem Geschäftsherrn stehen.» Zu diesen Ansichten Gammeters bemerken wir:

1. Der eigentliche Handelsreisende steht privatrechtlich immer in einem Dienstvertragsverhältnis, somit in einem Abhängigkeitsverhältnis.

2. Nach Art. 1 des HRG vom 4. August 1930 gelten als Handelsreisende Personen, die polizeirechtlich zum Bezuge einer Ausweiskarte verpflichtet sind. Daß dabei der Ausdruck «Handelsreisende» verwendet wird, dürfte niemanden über den materiellen Tatbestand irreführen, denn es wird da auch der reisende Geschäftsherr selber als Handelsreisender bezeichnet, und es wäre offensichtlich falsch, hier irgendwie von einem Abhängigkeitsverhältnis zu sprechen.
3. Es ist u. E. unrichtig, wenn angenommen wird, daß Art. 463 OR nur auf angestellte Handelsreisende Anwendung finden soll. Gleicher Meinung ist auch Becker[21]): Art. 463 OR sei anwendbar «auf Geschäftsreisende, die nicht ausschließlich im Dienste eines Prinzipals stehen, insbesondere auch auf Handelsagenten.»

Wir vertreten die Ansicht, daß für eine einheitliche Begriffsbestimmung des Handelsreisenden weder Art. 463 OR, noch Art. 1 des HRG vom 4. August 1930 ohne weiteres als Grundlage genommen werden dürfen. Vielmehr ist das AHRG vom 13. Juni 1941 maßgebend, welches die privatrechtliche Stellung des Handelsreisenden im eigentlichen Sinne behandelt. Darin kommt eindeutig zum Ausdruck, daß der *Dienst-*, bezw. *Anstellungsvertrag das Hauptmerkmal des Handelsreisenden* ist.

Im folgenden Abschnitt wollen wir den Ausdruck «Handelsreisender» schlechthin für den *angestellten* Handelsreisenden verwenden und wollen versuchen, eine möglichst klare Abgrenzung gegen die anders gearteten Formen der Reisevertretung herauszuarbeiten.

Fassen wir alle hier in Frage kommenden Vertretungsformen unter den Begriff des Arbeitsvertrages im weitesten Sinne des Wortes zusammen, so gehört der Reisende zum speziellen Arbeitstypus des *Dienstvertrages*, während alle andern zu demjenigen des *Auftrages* gehören.

Der Dienstvertrag stellt den engsten persönlichen Kontakt zwischen zwei oder mehreren Personen dar, der durch eine Ueber- und Unterordnung, ein Gehorsams- und Treuverhältnis gekennzeichnet ist. Der Reisende unterscheidet sich vom gewöhnlichen «dienstpflichtigen» Angestellten nur dadurch, daß der reisende Angestellte

seine Dienstpflicht außerhalb der Geschäftsräume der Firma erfüllt, während es der andere in den Geschäftsräumen unter patronaler Aufsicht tut. Daß der Handelsreisende als «Außenbeamter» mit den innerbetrieblichen Angestellten verwandt ist, zeigt deutlich Art. 12, Abs. 3 des AHRG, wonach der Handelsreisende bei Reiseverhinderung «auf Verlangen des Dienstherrn zur Leistung von Diensten in dessen Betrieb» verpflichtet werden kann.

Agenten, Makler und Kommissionäre haben das gemeinsame Merkmal mit dem Reisenden, daß auch sie als *Gehilfen des Kaufmannes* außerhalb der Geschäftsräume für den Kaufmann Geschäfte tätigen. Im Unterschied zum Reisenden fehlen aber jenen das auf dem Dienstvertrag basierende Merkmal des persönlichen Kontaktes zwischen dem Dienstherrn und dem Dienstpflichtigen.

2. Die besonderen Merkmale des Agenten.

«Als Agent gilt, wer *ständig* damit betraut ist, für eine oder mehrere Firmen Geschäfte zu vermitteln oder in ihrem Namen Geschäfte abzuschließen, ohne durch einen Anstellungsvertrag (Dienstvertrag) gebunden zu sein» [22]). Das Fehlen des Anstellungsverhältnisses läßt den Agenten als *selbständigen* Gewerbetreibenden erscheinen. Demgemäß kann der Agent, der u. U. ein Bureau mit eigenem Personal unterhält, im Handelsregister als selbständiger Kaufmann eingetragen sein. Er teilt mit dem Reisenden das gemeinsame Merkmal, daß beide *ständig* für einen *bestimmten* (oder mehrere bestimmte) Geschäftsherren tätig sind. Der Agent bezieht für seine Tätigkeit *ausschließlich Provision.* Hierin zeigt sich eine enge Verwandtschaft zwischen dem Agenten und dem Provisionsreisenden. Aber auch hier ist eine wichtige Unterscheidung zu beachten. Gewiß läßt Art. 9, Abs. 2 des AHRG die Möglichkeit offen, daß der Entgelt eines Reisenden ausschließlich in einer Provision besteht, aber gleichzeitig gelten folgende zwingende Bestimmungen:

a) die betreffende Vereinbarung muß *schriftlich erfolgen,*
b) muß «die Provision ein *angemessenes Entgelt* für die Dienstleistung des Reisenden ergeben. Das Entgelt ist *angemessen,* wenn es dem Reisenden einen seiner dienstlichen Stellung und funktionellen Inanspruchnahme entsprechenden Verdienst

garantiert. Auch das soziale Moment will mitberücksichtigt sein. Die Angemessenheit des Entgelts ist verschieden, je nachdem es sich unter gleichen sachlichen Voraussetzungen um einen jüngeren bezw. ledigen Reisenden ohne Unterstützungspflicht, oder um einen Mann mit zahlreicher Familie handelt. Auf alle diese Nüancen wird im Streitfalle der Richter abstellen müssen, wenn er darüber befinden müßte, was in concreto als angemessen zu gelten hat. Kommt er dabei zum Schluß, daß die Voraussetzungen des Art. 9, Abs. 2 nicht erfüllt sind, dann kann er die getroffene Vereinbarung als ungültig und nicht erfolgt erklären, was zur rechtlichen Wirkung hat, daß ein Gehaltsanspruch des Reisenden nach Maßgabe des Art. 9, Abs. 1 und im Umfang der branchenüblichen Entlöhnungsbedingungen entsteht»[23]).

In diesem Zusammenhange ist OR Art. 319 Abs. 2 beachtenswert: «Der Vertrag ist auch dann ein Dienstvertrag, wenn der Lohn nach Maßgabe der geleisteten Arbeit und nicht nach der Zeit entrichtet wird (Stücklohn, Akkord), sofern der Dienstpflichtige auf bestimmte oder unbestimmte Zeit angestellt oder beschäftigt wird.» Die Provision des Reisenden ist eine Entlöhnungsform analog dem Akkordlohn, «nach Maßgabe der geleisteten Arbeit.» Diese Entlöhnungsart schadet nach OR Art. 319, Abs. 2 dem Begriff des Dienstvertrages nicht, soweit es sich um «Dienstpflicht», eine Anstellung auf bestimmte oder unbestimmte Zeit handelt. Ausschlaggebend ist das Vorhandensein eines Dienstverhältnisses, was auch für den Provisionsreisenden zutrifft. Kein Auftragsverhältnis besteht dagegen zwischen dem Agenten und dem Geschäftsherrn, und die Provision kann ohne jegliche gesetzliche Schranken *frei vereinbart* werden.

Zur Zeit wird ein besonderes Bundesgesetz über die privatrechtliche Stellung der Handelsagenten vorbereitet. In einer Resolution der Delegiertenversammlung der Schweizerischen Vereinigung der Handelsreisenden «Hermes» wird hiezu erklärt: «Die Umschreibung des Geltungsbereiches sowie des Begriffs des Handelsagenten in diesem Entwurfe gebe berechtigten Anlaß zu der Befürchtung, daß das neue Gesetz als Hintertüre zur Rückkehr zum Provisionsunwesen benutzt werden solle.» Es müsse streng darüber gewacht werden, wird

weiter ausführt», daß eine scharfe Abgrenzung des Geltungsbereichs des neuen Gesetzes und eine genaue Umschreibung des Begriffs der Handelsagenten erfolge, damit dem von den Handelsreisenden mühsam erkämpften fortschrittlichen Berufsstatut kein Abbruch getan werde»[24]).

Hier zeigt sich einmal mehr, von welch hervorragend praktischer Bedeutung die scharfe Abgrenzung der Begriffe «Agent» und «Reisender» ist. Wie weit diese dem Gesetzgeber gelingt, wird sich zeigen.

Im Rahmen dieser Arbeit erübrigt es sich, auf weitere Unterscheidungen, wie etwa zwischen Abschluß- und Vermittlungsagenten einerseits und Sach- und Rayonagenten andererseits näher einzugehen.

3. Der Mäkler.

Als Mäkler gilt, wer *von Fall zu Fall* von einem Geschäftsherrn beauftragt wird, «gegen eine Vergütung Gelegenheit zum Abschlusse eines Vertrages *nachzuweisen,* oder den Abschluß eines Vertrages zu vermitteln.» (OR Art. 412, Abs. 1.) Steht der Reisende in einem *dauernden Dienstverhältnis* und der Agent immerhin in einem *ständigen Auftragsverhältnis* zu seinem Geschäftsherrn, finden wir den Mäkler nur in einem *gelegentlichen einfachen Auftragsverhältnis.* Während Reisende und Agenten stets die Interessen *ihrer* Geschäftsherren zu wahren haben, steht der Mäkler als *neutraler Vermittler* zwischen den Interessenten.[26]) Gehört zur Agententätigkeit, wie für den Reisenden, die *Vermittlung* und der *Abschluß* von Geschäften, so beschränkt sich die Tätigkeit des Mäklers auf den *Nachweis* von *Geschäftsgelegenheiten,* allenfalls auch Vermittlung, *nie aber* der Abschluß von Geschäften. Allerdings kommt es vor, daß auch Agenten sich mit dem Nachweis von Geschäftsgelegenheiten begnügen, wodurch sie sich dem Mäkler-Typus nähern. Aber auch dann, sofern die Bezeichnung «Agent» überhaupt zutreffen soll, steht er in *ständiger Verbindung* mit einem oder mehreren *bestimmten* Geschäftsherren, was beim Mäkler nicht der Fall ist. Immerhin kann der Mäkler, ähnlich wie der Agent, als selbständiger Kaufmann auftreten, dann ist er aber als solcher auch eintragspflichtig (OR 415).

4. Der Kommissionär.

Kommissionär ist, «wer gegen eine Kommissionsgebühr (Provision) *im eigenen Namen* für Rechnung eines andern (des Kommitenten) den Einkauf oder den Verkauf von beweglichen Sachen oder Wertpapieren zu besorgen übernimmt.» (OR 425 Abs. 1). Wesentlich ist hier die *indirekte Vertretung;* Reisende, Agenten und Mäkler vertreten ihre Geschäftsherren *direkt*, d. h. sie handeln *im Namen und für Rechnung ihres Geschäftsherrn. Im Exportgeschäft spielt das Kommissionsgeschäft eine hervorragende Rolle.* Der als selbständiger Kaufmann auftretende *Exporthändler* übernimmt oft den Waren-Export nur *kommissionsweise.*

Für seine Bemühungen berechnet der Kommissionär eine vereinbarte oder branchenübliche Kommission oder Provision.

C. Der Exportreisende

Nach den bisherigen Ausführungen können wir den Export-Reisenden als eine Unterart des Handelsreisenden im engern Sinne bezeichnen. Während der Handelsreisende schlechthin seine Geschäftsreisetätigkeit «außerhalb der *Geschäftsräume*», der Fernreisende «außerhalb des *Ortes* der Geschäftsniederlassung» ausübt, betätigt sich der Exportreisende *außerhalb des Landes* der geschäftlichen Niederlassung. Die Distanz und die übrigen Umstände bringen es mit sich, daß der Exportreisende in einem noch höheren Maße als der inländische Fernreisende *bevollmächtigter Handelsreisender* im Sinne von Art. 463 des OR ist. Auf diese Frage werden wir noch besonders bei der Behandlung der Rechtsstellung des Exportreisenden zurückkommen.

Vom *Export-Vertreter* unterscheidet sich der Export-Reisende dadurch, daß er, wie der Handelsreisende schlechthin, zu seinem Geschäfts- bezw. Diensthern ganz eindeutig in einem *dauernden Anstellungsverhältnis mit fixer Besoldung* steht, während das rechtsgeschäftliche Verhältnis zwischen dem Export-Vertreter und dem vertretenen Export-Unternehmen sehr verschiedener Art sein kann. Der Export-Vertreter ist meist ein *im Absatzgebiete domizilierter Kauf-*

mann, der als solcher auch dort im Handelsregister eingetragen sein kann. Es ist auch möglich, daß er *als Leiter einer Filiale* vom Stammhaus fest besoldet ist. Oft tritt er auch nach außen *als Kommissionär* einer oder mehrerer Firmen als selbständiger Kaufmann auf.

Nicht unter den Begriff des Export-Reisenden fallen jene *Reise*vertreter, die in keinem Dienst-, sondern in einem gewöhnlichen *Auftrags*verhältnis zu ihrem Geschäftsherrn stehen. Es sind dies *Export-Agenten,* die meist aus eigener Initiative die Vermittlung und allenfalls auch den Abschluß von Geschäften besorgen, wobei sie u. U. auch ein Agentur-Bureau unterhalten.

Da in unserem Zusammenhange vorwiegend auf die Pflege eines engen persönlichen Kontaktes zwischen der ausländischen Kundschaft und der vertretenen Exportfirma abgestellt wird, ist es notwendig, den Begriff des Exportreisenden in einer Hinsicht zu erweitern. Als Exportreisende sind ebenfalls zu betrachten: der Innenbeamte, der Direktor, Prokurist, Geschäftsführer, sogar der Geschäftsherr selber und der Teilhaber, sobald sie beruflich das Ausland bereisen, sei es für längere Zeit, vorübergehend, regelmäßig oder von Fall zu Fall, oder sei es bloß zu Inspektions-, Beratungs-, Studien- oder Werbezwecken. Eine besondere Beachtung verdient in letzter Zeit der technisch ausgebildete Vertriebs-Ingenieur, der als willkommener und befähigter Berater der Auslandkundschaft auf technischem Gebiete für die hochqualifizierten Produkte unserer Maschinen- und Elektroindustrie eine immer größere Rolle spielen dürfte.

Gewiß besteht die eigentliche Tätigkeit auch des Exportreisenden im «Aufsuchen zur Bestellung auf Waren» und nicht im Inspizieren und Werben. Aber gerade im Exportgeschäft ist die Aufrechterhaltung des Kontaktes zwischen der ausländischen Kundschaft und dem Exportunternehmen, auch wenn vorübergehend keine Warenverkäufe getätigt werden können, etwa wegen Devisenschwierigkeiten, Zollmaßnahmen u. a. m., derart bedeutsam, daß sie u. U. ganz oder teilweise zur Haupttätigkeit eines Reiseangestellten werden kann[25]). Ob nun solche besondere Werbespezialisten auch als Handelsreisende zu betrachten seien, war lange umstritten. Die VO zum HRG bestimmt jedoch in Art. 18 ganz eindeutig: «Als

Handelsreisende im Sinne des Gesetzes gelten auch Personen, die, ohne selber Bestellungen entgegenzunehmen, für eine nicht am Ort niedergelassene Firma durch Besuche der Aufnahme von Bestellungen *vorarbeiten*, indem sie allfällige Besteller ausfindig zu machen suchen oder *Waren anpreisen* oder Muster vorführen.» Uebrigens sei noch bemerkt, daß die Hauptaufgabe auch des typischen Handelsreisenden nicht allein der Abschluß von Geschäften in Form von Kaufverträgen ist, sondern in erster Linie die Geschäft*vermittlung*.

D. Der Kollektiv-Reisende

Der typische Handelsreisende stellt seine gesamte Arbeitskraft in zeitlicher Hinsicht *einem* Dienstherrn zur Verfügung. Daher bezieht er für seine Leistung einen Zeitlohn als Fixum. Der Agent ist gekennzeichnet dadurch, daß er für verschiedene Geschäftsherren arbeitet, weshalb er auch die Entlöhnung nach Maßgabe der Leistung in Form von Provision oder Kommission bezieht.

Wenn in Art. 463 des OR ausdrücklich formuliert ist: «für *einen* bestimmten Geschäftsherrn», dann deutet dies darauf hin, daß der Gesetzgeber zunächst *den* Typus des Handelsreisenden ins Auge faßte, der für *einen* Geschäftsherrn arbeitet. Literatur und Gerichtspraxis haben sich jedoch in der Folge, allerdings nach einigem Zögern, zu einer extensiveren Interpretation entschlossen. Man will heute das Wörtchen «*einen*» nicht im ausschließlichen Sinne, d. h. rein grammatikalisch, nicht als Zahlwort, sondern als unbestimmten Artikel auffassen[26]). Eine gewisse Zurückhaltung zeigt noch der NAV gegenüber den für mehrere Dienstherren arbeitenden Handelsreisenden, so heißt es im Art. 1 Abs. 2: «Nicht unter diesen Vertrag fallen Reisende, die gleichzeitig in einem Dienstverhältnis zu mehreren, unter sich unabhängigen Firmen stehen, es sei denn, daß eine der Firmen die Geltung des Normalarbeitsvertrages für sich auch in diesem Falle ausdrücklich anerkennt.» Das AHRG, durch welches der BRB über den NAV aufgehoben wurde, ist in dieser Beziehung eindeutiger. Nach Art. 1 Abs. 1 erstreckt sich der Geltungsbereich des Gesetzes auf alle Reisende, «welche außerhalb der Geschäfts-

räume auf Rechnung *eines oder mehrerer Dienstherren* Geschäfte jeder Art vermitteln oder abschließen.»

Es ist also möglich, daß ein Handelsreisender mehreren Geschäftsherren dient, ohne daß dies seiner Eigenschaft und seiner besonderen Rechtsstellung als Angestellter schaden würde. Zu beachten wird jedoch sein, daß die Spesenvergütung, sowie die Ersatzentlöhnung im Falle der schuldlosen Reiseverhinderung auf Schwierigkeiten stoßen könnten, wenn diese Fragen unter den beteiligten Firmen nicht irgendwie schon zum Vorneherein geregelt wurden. M. a. W.: Ein Handelsreisender kann praktisch nicht von einer Mehrzahl von Firmen, die voneinander unabhängig sind, angestellt werden. Selbstverständlich kann auch ein Handelsreisender nicht ohne weiteres, etwa ohne Einvernehmen mit den Dienstherren, oder gar ohne ihr Wissen, die Vertretung anderer Firmen übernehmen; nicht einmal der Provisonsreisende, sofern er Handelsreisender i. e. S. ist, vermag dies zu tun. Aber die Tatsache allein, daß ein Handelsreisender mehrere Firmen vertritt, macht ihn noch nicht zum Kollektiv-Reisenden, wie wir ihn auffassen. Der von uns vertretene Standpunkt knüpft an die Tatsache, daß viele kleine und mittelgroße Unternehmungen nicht in der Lage sind, aus eigenen Mitteln allein einen betriebseigenen Exportreisenden zu unterhalten. Der Zusammenschluß einer Mehrzahl solcher Unternehmungen zu einer Exportgemeinschaft versetzt sie in die Lage, ihre Exportinteressen auf dem ausländischen Absatzgebiet zu vertreten. Den angestellten Reisenden einer solchen Gemeinschaft (Kollektivität) nennen wir «Kollektiv-Reisenden». Ueber die rechtliche Gestaltung einer solchen Vertretergemeinschaft, wie über die Rechtsstellung des Kollektiv-Reisenden gegenüber dieser Gemeinschaft und deren Mitgliedern wird noch zu sprechen sein.

III. Die Rechtsstellung des Exportreisenden

A. Rechtsquellen

Die Rechtsstellung des Exportreisenden, wie diejenige des Handelsreisenden schlechthin, wird durch folgende Rechtsquellen geregelt:

1. das OR vom 30. März 1911, insbesondere die Art. 319—362 betreffend den Dienstvertrag und Art. 462—465 betreffend die Handlungsvollmachten,
2. das Bundesgesetz über die Handelsreisenden vom 4. Oktober 1930 nebst Vollziehungsverordnung vom 5. Juni 1931 (HRG),
3. das Bundesgesetz über das Anstellungsverhältnis der Handelsreisenden vom 13. Juni 1941 (AHRG),
4. das internationale Abkommen zur Vereinfachung der Zollförmlichkeit vom 3. November 1923 (Genferabkommen), insbesondere Art. 10,
5. die Gerichtsentscheide und Handelsgebräuche, die zwar nicht Rechtsquellen im strengen Sinne des Wortes sind, aber doch die Rechtsgestaltung entscheidend beeinflussen.

Das AHRG normiert die gesamte privatrechtliche Stellung des Handelsreisenden, sowohl im Verhältnis zu seinem Dienstherrn (interner Dienstvertrag), als auch gegenüber Dritten (Vollmachten). Gemäß Artikel 2 des AHRG ist das OR subsidiär auf das Anstellungsverhältnis des Reisenden anwendbar. Das HRG dagegen regelt die gewerbliche (polizeirechtliche) Stellung des Handelsreisenden. Das Genferabkommen wird vom HRG und der dazu gehörigen VO berücksichtigt.

Es sei noch bemerkt, daß die Rechtsstellung des Exportreisenden von derjenigen des Handelsreisenden sich grundsätzlich nicht unterscheidet. Wir wollen deshalb im Folgenden nur jene Punkte hervorheben, die für den Exportreisenden eine besondere Bedeutung haben.

B. Das interne Verhältnis zwischen Dienstherrn und Exportreisenden

Das Rechtsverhältnis von Arbeitgeber und Angestellten beruht innerhalb der durch das positive Recht gesetzten Schranken auf freier Vereinbarung. Der sozial schwächere Angestellte bedarf des gesetzgeberischen Schutzes. Schon das OR enthält in den Art. 319 bis 362 über den Dienstvertrag eine Reihe zwingender Bestimmungen zu Gunsten der Dienstpflichtigen. Offenbar hat dieser Schutz des unselbständigen Handelsreisenden nicht ausgereicht. So beschloß der Bundesrat am 7. Juni 1931 auf Gesuch der interessierten Verbände und in Anwendung des Art. 324 OR, einen *Normalarbeitsvertrag* für Handelsreisende aufzustellen, der am 1. Oktober 1931 in Kraft trat. Aber der NAV war nur dispositives Recht, denn sein Inhalt galt nur dann, wenn keine Abweichungen unter den Parteien schriftlich vereinbart worden sind (Art. 11). Das AHRG von 1941 festigte endlich eindeutig die Rechtsstellung des unselbständigen Handelsreisenden und sicherte ihn weitgehend vor Ausbeutung seitens unsozialer Arbeitgeber[27]). Gemäß Art. 19 sind die wesentlichen Bestimmungen dieses Gesetzes fast ausnahmslos zwingender Natur.

Im Innenverhältnis werden die Pflichten und Rechte des Reisenden, wie auch die Pflichten und Rechte des Dienstherrn geregelt.

1. Pflichten und Rechte des Reisenden.

Art. 4 normiert die Treue- und Sorgfaltspflicht des Reisenden. So bestimmt Abs. 1: «Der Reisende ist zu getreuer und vorschriftsmäßiger Ausführung der Reisetätigkeit verpflichtet und hat die Interessen des Dienstherrn mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu wahren». Der Reisende ist der Vertrauensmann seiner Firma, und Vertrauen verpflichtet zur Treue. Der Reisende *repräsentiert* seine Firma und muß daher die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns aufbringen. Aber während im allgemeinen die Treue- und Sorgfaltspflicht eine private Angelegenheit des Geschäftsherrn und seiner Gehilfen bleibt, ist für den Exportreisenden auch das *nationale Interesse* von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Im Auslande vertritt der Reisende nicht nur seine Firma, sondern in

einem gewissen Sinne auch seine Heimat. Meister verlangt folgerichtig: «Darum kann bei der Auswahl der Exportreisenden nicht genug Vorsicht und Umsicht angewandt werden. Denn es ist nicht gleich, wer eine Schweizerfirma und damit unsern guten Schweizernamen im Exportmarkt repräsentiert»[28]). Eindringlich warnt denn auch Meister vor jenen Exportvertretern, «die durch ihr Auftreten den guten Schweizer Namen beflecken. Es sind jene Leute, die durch ihre unseriöse Lebensführung, durch ihr geschäftliches Auftrumpfen und Besserwissenwollen, durch ihre Winkelzüge, nicht zuletzt aber auch durch unvorsichtiges politisches Reden, bezw. Dreinreden manchmal in kurzer Zeit wertvolles Porzellan zerschlagen. Mehr noch als im Inland muß der schweizerische Exportkaufmann draußen in der weiten Welt durch sein Auftreten, Handeln und Reden für sein Geschäft und sein Vaterland werben»[29]). Es müssen demnach an die Treue- und Sorgfaltspflicht des Exportreisenden strengere Maßstäbe angelegt werden, als an diejenige des Inlandreisenden. Der Exportreisende hat mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns auch die Interessen und das Ansehen der gesamten Exportwirtschaft zu wahren, weil jede Schädigung des Ganzen auch auf den einzelnen Dienstherrn zurückfällt. Es wird daher der Dienstherr durch Auswahl geeigneter Exportreisender auch für das nationale Interesse zu sorgen haben. Ob und durch welche Mittel der Staat für die Ausschaltung der durch ihr Verhalten das nationalwirtschaftliche Ansehen schädigenden Exportreisenden eingreifen könnte, soll später noch erörtert werden.

Die Pflicht zu «vorschriftsmäßiger Ausführung der Reisetätigkeit» und zur Einhaltung der vorgeschriebenen Preise und anderer Vertragsbedingungen muß u. E. vom Exportreisenden *elastisch* gehandhabt werden. Im Rahmen seiner Vollmachten muß der Exportreisende, der u. U. für längere Zeit von der geschäftlichen Niederlassung seines Dienstherrn weit entfernt ist, einen genügenden Spielraum haben, damit er den sich verändernden Verhältnissen entsprechend disponieren kann. Auch die Pflicht des Reisenden zur *Berichterstattung* über seine Wahrnehmungen während seiner Reisetätigkeit (Art. 5) hat für den Exportreisenden eine besondere Bedeutung. Einem Exportunternehmen ist die Beobachtung aller Marktvorgänge auf ausländischen Absatzgebieten besonders wichtig.

Der Exportreisende soll demnach in seinem Bericht über alles Auskunft geben, was für die Absatz-Planung und -Förderung von Bedeutung sein könnte. Wenn jedoch in Abs. 3 des Art. 5 bestimmt wird, daß der Reisende «von den bei der Ausübung seiner Reisetätigkeit gemachten Wahrnehmungen Dritten keine Kenntnis geben» dürfe, so müßte u. E. im Falle des Exportreisenden eine gewisse Einschränkung gemacht werden in dem Sinne, daß er von seinen Wahrnehmungen die Konkurrenz nicht in Kenntnis setze. Es dürfte jedoch nicht ausgeschlossen sein, daß der Exportreisende einer *neutralen,* staatlichen oder halbstaatlichen *Marktforschungsstelle,* die im Dienste der gesamten Exportwirtschaft tätig ist, zweckdienliche Mitteilungen macht. Als Auskunftsquelle für marktanalytische Forschungen wird der ins Ausland reisende Kaufmann durch niemanden übertroffen und eine «intensive Beobachtung aller Marktvorgänge in der Welt ist gerade für unser Land, das ständig auf die Qualität und einen hohen technischen Stand seiner Ausfuhrware zu sehen hat, von größter Wichtigkeit»[30]).

Was das *Delcredere* betrifft, so ist hier folgendes zu sagen: Die Haftung des Handelsreisenden für Verluste bei Kunden ist Kraft zwingenden Rechts des Art. 6 Abs. 1 ausgeschlossen. Nur für sog. Kleinreisende ist sie in beschränktem Maße zulässig, nämlich höchstens für einen Viertel des Schadens, falls eine entsprechende Delcredere-Provision vergütet wird. Da der Exportreisende in der Regel ein Großreisender ist, spielt hier die Delcredere-Haftung keine Rolle, schon aus dem Grunde nicht, weil durch die weitgehende staatliche Exportrisikogarantie das Einstehen des Exportreisenden praktisch gegenstandslos wird.

2. Pflichten und Rechte des Dienstherrn.

Es ist selbstverständlich, «daß der Prinzipal seinen Reisenden so stellen soll, daß derselbe sein Haus und seine Heimat in der Welt würdig vertreten kann»[31]). So verpflichtet Art. 9 den Dienstherrn zur Zahlung eines Entgelts, «das aus einem *festen Gehalt* mit oder ohne Provision besteht.» Eine Vereinbarung, wonach das Entgelt vorwiegend oder gar ausschließlich in einer Provision bestehen soll, ist zwar zulässig, aber nur, «wenn sie schriftlich erfolgt und *die*

Provision ein angemessenes Entgelt für die Dienstleistung des Reisenden ergibt» (Art. 9 Abs. 2.).

Wichtig könnte für den Exportreisenden der Art. 12 des AHRG werden, der lautet: «Wenn der Reisende ohne sein Verschulden an der Ausübung der Reisetätigkeit verhindert ist und ihm gesetzlich oder vertraglich ein Anspruch auf Zahlung des Entgelts gleichwohl zusteht, so bestimmt sich dieser nach dem festen Gehalt und einer angemessenen Entschädigung für den Ausfall der Provision.»

Es ist interessant, in diesem Zusammenhange auf den Art. 335 OR hinzuweisen, der auch für das Dienstverhältnis des Handelsreisenden subsidiäre Bedeutung behält: «Bei einem auf längere Dauer abgeschlossenen Dienstvertrag hat der Dienstpflichtige, wenn er an der Leistung der Dienste durch Krankheit, schweizerischen obligatorischen Militärdienst oder ähnlichen Gründen ohne sein Verschulden verhindert wird, gleichwohl für eine verhältnismäßig kurze Zeit Anspruch auf Lohnzahlung.»

Das AHRG sieht zum Unterschied des genannten Art. des OR von der Nennung irgendwelcher Hinderungsgründe ab, es spricht vielmehr ganz allgemein von schuldloser Reiseverhinderung. Als unverschuldet hat die Arbeitsverhinderung zu gelten, wenn die Ursachen hiezu nicht in der Person des Reisenden liegen.

Der Anspruch auf Zahlung des Entgelts während der Arbeitsverhinderung muß gemäß Art 12. Abs. 1 des AHRG *gesetzlich* oder *vertraglich* begründet sein. Gesetzlich ist dieser Anspruch während der Dauer des Dienstvertrages auf alle Fälle durch OR 335 begründet, vertraglich können gewisse Modifikationen vereinbart werden.

Bezieht der Reisende ein festes Gehalt, so hat er Anspruch auf das ganze Fixum. Besteht die Entlöhnung in einer Provision, könnte u. U. die Berechnung des mutmaßlichen Provisionsausfalles schwierig sein. Das Gesetz spricht von einer *angemessenen* Entschädigung. Es ist selbstverständlich schwierig, darüber Allgemeines auszusagen, was im konkreten Falle als angemessen zu gelten hat.

Nach Meister [32]) sollen die Usancen gewisse Anhaltspunkte bieten, «indem gewöhnlich auf die im früheren Verlaufe des Dienstverhältnisses effektiv erzielten Provisionsergebnisse abgestellt wird». Die Durchschnittsprovision der letzten drei oder sechs Monate zur Grundlage zu nehmen, wird nicht immer am Platz sein. Es muß

nämlich bei saisonbedingten Geschäften etwa die entsprechende Vorjahrssaison berücksichtigt werden. Ferner wären gewisse Umstände, die mutmaßlich den Geschäftsgang beeinflußt haben, zu berücksichtigen.

Die Pflicht des Dienstherrn zur Leistung einer Entschädigung für den Lohnausfall ist zwingenden Rechts. Wenn allerdings die Provision weniger als ein Fünftel des Fixums ausmacht, so kann gemäß AHRG Art. 12 Abs. 2 eine Entschädigung bei einer allfälligen Arbeitsverhinderung schriftlich wegbedungen werden. Beachtenswert ist auch die Bestimmung des Art. 12 Abs. 3: «Wenn der Reisende an der Ausübung der Reisetätigkeit ohne sein Verschulden verhindert ist und gleichwohl das volle Entgelt erhält, so ist er auf Verlangen des Dienstherrn zur Leistung von Diensten in dessen Betrieb verpflichtet, sofern er sie zu leisten vermag und sie ihm zugemutet werden können.»

Demnach kann der Reisende zur internen Dienstleistung nur herangezogen werden, wenn er *unverschuldet* an der Ausübung seiner Reisetätigkeit verhindert ist und wenn er während der Reiseverhinderung *das volle Entgelt erhält.* Allerdings ist der Reisende nicht zu Arbeiten verpflichtet, die weder seiner sozialen Stellung noch seiner Qualifikation entsprechen.

Was den Exportreisenden betrifft, so ist für ihn die Gefahr der Arbeitsverhinderung größer als für den Inlandreisenden. Abgesehen von möglichen Reisesperren, bezw. Visaschwierigkeiten, kann die Geschäftstätigkeit durch devisen- und zollpolitische Maßnahmen gehemmt und vorübergehend ganz verunmöglicht werden. Während der Reiseverhinderung wird der Dienstherr den Reisenden mit Vorteil im Innenbetrieb beschäftigen können, weil der Reisende hiedurch seine Fachkenntnisse erweitern kann, die seiner Reisetätigkeit zugute kommen.

C. Die Rechtsstellung des Exportreisenden nach außen
(Vollmachten.)

Der Handelsreisende ist ein Vertreter und muß als solcher mit entsprechenden Vollmachten ausgestattet sein. Im allgemeinen wird der Umfang der Vollmacht nach dem Rechtsgeschäft beurteilt, das ihn in concreto ermächtigt hat (OR Art. 33 Abs. 2). Der Handels-

verkehr beruht vorwiegend auf Vertrauen und stellt auf die Publität ab. Die Kundschaft kennt meistens nicht das interne rechtsgeschäftliche Verhältnis zwischen dem Vertreter (Reisenden) und dem vertretenen Geschäftsherrn, vielmehr muß sie darauf *vertrauen* können, daß der Reisende in einem zum vornherein bestimmten Umfange bevollmächtigt ist. Art. 7 des AHRG bestimmt, daß der Reisende nur zur *Vermittlung* von Geschäften ermächtigt sei. Ist er jedoch durch schriftliche Vertragsabrede auch zum Abschluß von Geschäften ermächtigt, so erstreckt sich seine Vollmacht auf «alle Rechtshandlungen, welche die Ausführung dieser Geschäfte gewöhnlich mit sich bringt». Die beschränkte Vollmacht mag dem Stadtreisenden genügen, da ja der Kunde nach Vermittlung des Geschäftes gewöhnlich mit dem Geschäftsherrn selber in Verbindung tritt, um die einzelnen Vertragsbedingungen genauer festzulegen. Für die an auswärtigen Orten Geschäfte besorgenden Handelsreisenden müssen jedoch die weitgehenden Vollmachten des OR Art. 463 vorbehalten bleiben. Die auswärtige Kundschaft hat in der Regel keinen persönlichen Kontakt mit der vertretenen Firma und unter diesen Umständen will der Kunde mit einer Person verhandeln, die für die übliche Geschäftsabwicklung in vollem Umfange ermächtigt ist[33]).

In einem viel höheren Maße als für den inländischen (Fern-) Reisenden gelten diese Ueberlegungen für den Exportreisenden. Es ist nämlich zu beachten, daß in den Augen der ausländischen Kundschaft, im Vergleich zu allen andern Exportvertretern, *dem Exportreisenden* eine bevorzugte Stellung verschafft wird dadurch, daß er «als unmittelbarer, meist auch weitgehend bevollmächtigter Repräsentant der Lieferfirma gilt»[34]). Mangels besonderer Grenzvorschriften gilt der Exportreisende nur als im Umfang von OR Art. 463 ermächtigt. Es könnte sich jedoch u. U. zweckmäßig erweisen, ihn *wie einen Prokuristen* zur Vornahme aller Rechtshandlungen zu ermächtigen, die der Zweck des Exportunternehmens mit sich bringen *kann*. Dies wird um so notwendiger sein, als viele Marktvorgänge nicht zum voraus ersichtlich sind und der Exportreisende nur dann die Interessen seiner Firma wahren kann, wenn ihm eine den Umständen entsprechende Bewegungs- und Anpassungsfreiheit von Anfang an zugebilligt wird.

D. Die gewerbe- und polizeirechtliche Stellung des Exportreisenden

Der Exportreisende übt seine Geschäftstätigkeit, wie es der Name schon sagt, im Auslande aus. Er ist der Gewerbe- und Polizeiordnung desjenigen Staates unterstellt, den er bereist. Es gehört nicht in unsern Zusammenhang, die Bindungen aufzuzählen, denen der Handelsreisende in den einzelnen Staaten unterworfen ist. Die Grundlage für die Behandlung des schweizerischen Handelsreisenden bilden neben den Gesetzgebungen der entsprechenden Staaten die bilateralen Handelsverträge. Die Schweiz hat somit die Möglichkeit, wenigstens indirekt durch zwischenstaatliche Abmachungen auf die Rechtsstellung der schweizerischen Handelsreisenden im Auslande einen Einfluß auszuüben. Es besteht auch ein Ansatz zu einer umfassenden *internationalen Regelung*, auf die wir im Folgenden eingehen wollen.

Das Bureau International du Travail in Genf hat unter dem Titel «Le Statut juridique des voyageurs et représentants du commerce et de l'industrie» (C. C. Emp. III/3 - 1935) einen ausführlichen Bericht über die Rechtsstellung der Reisenden und Handelsvertreter in Deutschland, Österreich, Belgien, Frankreich, Großbritannien, Italien, der Schweiz und der Tschechoslowakei verfaßt. Auf diesen Bericht sei hier verwiesen, ohne daß darauf des Nähern eingegangen wird.

1. Das Genfer Abkommen.

Als eigentliche internationale Regelung existiert nur das «internationale Abkommen zur Vereinfachung der Zollförmlichkeiten» vom 3. November 1923, das von 31 Staaten unterzeichnet wurde und dessen Art. 10 für die Rechtsstellung des Exportreisenden von Belang ist. Darin werden für reisende Kaufleute Vergünstigungen statuiert, so insbesondere die Zollfreiheit mitgeführter Warenproben und Muster. Dieser Vergünstigung teilhaftig sind Fabrikanten, Kaufleute oder Geschäftsreisende, die eine Ausweiskarte besitzen. «Unter der Bedingung der Gegenseitigkeit werden die Ausweiskarten von einem konsularischen oder anderen Visum befreit, außer wenn ein Staat nachweist, daß ihn Sonder- oder Ausnahmeverhältnisse zur

Forderung eines Visums zwingen. In diesem Falle müssen die Kosten für das Visum möglichst niedrig bemessen werden und dürfen die Ausstellungskosten nicht übersteigen.» Allerdings gilt diese sogen. gelbe Karte nur für den Besuch der Großkundschaft; dagegen ist der Besuch der Privatkundschaft weitgehend eingeschränkt.

Es ist zu erwarten, daß nach dem Kriege die Bestrebungen zu einer möglichst liberalen Regelung der Stellung der Ausländer wieder aufgenommen und fortgesetzt werden. Diesem Ziele diente bereits die in Paris vom 5. November bis 4. Dezember 1929 stattgefundene «Internationale Konferenz über die Behandlung der Ausländer». Diesen Bestrebungen war aber leider bis heute kein nennenswerter Erfolg beschieden[35]).

Es mag in diesem Zusammenhange von Interesse sein, daß nach Art. 3 der VO zum HRG die Ausweiskarte für Großreisende, dem in Art. 10 des Genfer Abkommens vorgesehenen internationalen Muster entspricht und deshalb auch als Gewerbelegimitation im Auslande dienen könnte.

2. Ausländische Handelsreisende in der Schweiz.

Für Großreisende ausländischer Firmen werden nach Art. 5 des HRG unter folgenden Bedingungen Ausweiskarten taxfrei, also wie den Großreisenden schweizerischer Firmen abgegeben:

a) wenn eine von der zuständigen Behörde des betreffenden Landes ausgestellte Gewerbelegitimationskarte bescheinigt, daß die Firma zum Handels- oder Gewerbebetrieb in jenem Lande berechtigt ist und

b) wenn dort Reisende von in der Schweiz niedergelassenen Firmen wie die inländischen oder wie diejenigen der meistbegünstigten Nationen behandelt werden.

Für die Gleichstellung von Großreisenden ausländischer mit denjenigen inländischer Firmen wird schweizerischerseits absolute Reciprozität nicht verlangt, d. h. der Großreisende einer Firma des Landes A wird u. U. dem inländischen Großreisenden gleichgestellt und kann von rechtlichen Formalitäten unbehindert seine Reisetätigkeit ausüben, auch wenn das Land A der Tätigkeit des Großreisenden schweizerischer Firmen fiskalische oder gewerberechtliche Schwie-

rigkeiten macht. Maßgebend ist nur, daß diese Schwierigkeiten nicht größer sind als diejenigen, die im Lande A den einheimischen Großreisenden begegnen. Und sogar, wenn die schweizerischen Großreisenden im Auslande schlechter behandelt werden als in der Heimat, so wird es dann nicht als diskriminierend betrachtet, wenn diese Differenzierung die schweizerischen Exportreisenden nicht schwerer trifft, als die Angehörigen eines andern Staaten (meistbegünstigte Nationen). Für den Fall, daß das Land A die schweizerischen Großreisenden hintansetzt, indem es ihre Reisetätigkeit verunmöglich oder auch nur unter erschwerenden Bedingungen gestattet, so ist der Bundesrat zu Repressalien berechtigt (HRG Art. 5 Abs. 2): Entweder so, daß dem Großreisenden aus dem Lande A die Ausstellung der Ausweiskarte verweigert oder dafür eine besondere, nach dem Ermessen des Bundesrates festzustellende Gebühr verlangt wird. Dies ist allerdings eine Präventivbestimmung, von welcher bis jetzt u. W. kein Gebrauch gemacht werden mußte.

Was die Großreisenden aus den Signatarstaaten des Genfer Abkommens betrifft, so kann ihnen gegenüber gemäß HRG Art. 5 Abs. 1 «von der Abgabe der schweizerischen Ausweiskarte . . . Umgang genommen werden; diese sind durch die Vorweisung der internationalen Gewerbelegitimation genügend ausgewiesen». Uebrigens sind auch Großreisende aus Herkunftsländern, die dem Genfer Abkommen nicht beigetreten sind, von der Lösung einer schweizerischen Ausweiskarte befreit, wenn ihre Ausweise nach dem Genfer Modell ausgestellt sind.

Den Kleinreisenden ausländischer Firmen dagegen werden Ausweiskarten nur ausgestellt, soweit hierzu eine staatsvertragliche Verpflichtung besteht» (HRG Art. 5 Abs. 3). Die Tendenz in der Schweiz wie im Auslande geht dahin, die Tätigkeit der nicht einheimischen Kleinreisenden zurückzudrängen und nach und nach ganz zu unterdrücken. Uebrigens ist ihre Zahl gering und im Rückgang begriffen[36]).

Erwähnt sei noch, daß eine «*Internationale Liga der Verbände reisender Kaufleute*» besteht, deren langjähriger Direktor der Zentralsekretär des VRKS, Herr Dr. G. Meister in Genf ist. Gegenwärtig wird diese Liga reorganisiert.

E. Die Rechtsstellung des Kollektiv-Reisenden

Hierüber gilt nach NAV Art. 1 Abs. 2: «Nicht unter diesen Vertrag fallen Reisende, die gleichzeitig in einem Dienstverhältnis zu mehreren, unter sich unabhängigen Firmen stehen, es sei denn, daß eine der Firmen die Geltung des Normalarbeitsvertrages für sich auch in diesem Falle ausdrücklich anerkennt.» Die zwingenden Bestimmungen über Fixbesoldung und Spesenvergütung (Art. 4 und 10 des AHRG) wären somit nicht anwendbar auf Reisende, die mehrere Firmen vertreten. Allerdings sind Kollektivreisende, wie wir sie auffassen, für eine Vertretergemeinschaft tätig, d. h. also für eine Mehrzahl von Firmen, die voneinander unabhängig sind.

Das AHRG ist in dieser Beziehung ganz eindeutig. Nach Art. 1 Abs. 1 erstreckt sich der Geltungsbereich des Gesetzes auf Reisende, «welche außerhalb der Geschäftsräume auf Rechnung *eines oder mehrerer Dienstherren* Geschäfte jeder Art vermitteln oder abschließen».

Die Pflichten der Auftraggeber dem Kollektiv-Reisenden gegenüber müssen gemeinschaftlich getragen werden. Ein bestimmter Verteilungsschlüssel für die Entlöhnung und Spesenvergütung ist zu vereinbaren. So bestimmt das AHRG im Art. 13 Abs. 3: «Wenn der Reisende für mehrere Dienstherren gleichzeitig tätig ist, und die Verteilung des Auslagenersatzes nicht durch schriftliche Vertragsabreden geregelt wurde, so ist jeder Dienstherr zur Vergütung eines gleichen Kostenanteils verpflichtet.»

Mit Rücksicht auf die wichtige Rolle, die der Kollektiv-Reisende für die zukünftge Gestaltung des handwerklichen Exportes zu spielen berufen ist, muß man um die Festigung der Rechtsstellung des Kollektiv-Reisenden besorgt sein. Insbesondere dürfen ihm wegen seiner äußerlichen Aehnlichkeit mit dem Agenten die im AHRG für Handelsreisende aufgestellten Schutzbestimmungen nicht versagt werden. Es wird deshalb zweckmäßig sein, wenn der Kollektiv-Reisende nicht mit jeder der vertretenen Firmen einzeln (bilateral) Dienstverträge abschließt, sondern mit den zu einer Exportgemeinschaft zusammengeschlossenen Firmen *einen* Kollektiv-Dienstvertrag. Träger der dienstherrlichen Rechte und Pflichten wäre in diesem

Falle die Exportgemeinschaft als solche, ebenso wie der Kollektivreisende nur der Exportgemeinschaft gegenüber berechtigt und verpflichtet wäre. Es ist indessen eine Zwischenlösung nicht ausgeschlossen, in dem Sinne, daß etwa zwischen dem Kollektiv-Reisenden und den einzelnen Firmen in gewisser Hinsicht, z. B. für die Festsetzung der Preise und andere Verkaufsbedingungen direkte Beziehungen bestehen. Wichtig ist, daß für die materielle Stellung des Kollektiv-Reisenden Fixum, Provision, Spesen und Auslagenersatz, Entschädigung bei Reiseverhinderung eindeutige *gemeinschaftliche* Abreden getroffen werden.

IV. Die wirtschaftliche Bedeutung des Export-Reisenden

A. Der Exportreisende als «Vertriebsform»

Neben der *Werbung* (u. a. durch Offerten, Kataloge, Plakate, Mustersendungen, Ausstellungen, Messen, Filme etc.) erweist sich der Exportreisende als Träger des unmittelbaren Verkehrs mit der Kundschaft und als eine der wirkungsvollsten Vertriebsformen überhaupt.

Die Aufgabe des Exportreisenden ist, die Kundschaft in regelmäßigem Turnus oder je nach Bedarf zu besuchen. Er hat auch auf die im Export geltende Saison zu achten. Zu seiner Ausstattung gehört das Prospektmaterial und allenfalls auch eine Musterkollektion.

Das Ergebnis der vom Verband reisender Kaufleute der Schweiz im Januar 1943 veranstalteten Umfrage über die Vertriebsformen der schweizerischen Exportwirtschaft zeigt, daß von 190 Firmen 82 Firmen Reisende beschäftigt haben, wie dies nachfolgende Tabelle zeigt:

Branche	Reisende
Maschinen, Apparate	14
Metallwaren	3
Werkzeuge, Instrumente	3
Fahrzeuge	1
Uhren und Bestandteile	14
Chemikalien, industrielle Hilfsstoffe	4
Lebens- und Genußmittel	18
Textilien: Stoffe und Strickwaren	9
Textilien: Garne, Gewebe, Bänder	8
Verschiedenes	8
Total	82

Der betriebseigene Export-Reisende bildet zwar erfahrungsgemäß eine der am meisten erfolgversprechenden Vertriebsformen, aber gleichzeitig auch eine der teuersten[37]). Dem kleineren oder mittlern Industriebetrieb, der sich aus finanziellen Gründen keinen betriebseigenen Exportreisenden leisten kann, stehen andere Vertriebsformen zur Verfügung. Wir denken hier vor allem an den *indirekten* Export im selbständigen Exporthandel.

B. Die Vorteile des indirekten Exportes

Der indirekte Export, wo sich der Fabrikant auf die industrielle Produktion beschränkt und den Absatz dem selbständigen Exporthandel überläßt, weist verschiedene Vorteile auf. Vor allem eine natürliche Arbeitsteilung, wodurch der für den Export arbeitende Betrieb sich technisch vervollkommnen kann, um allen Anforderungen genügen zu können. Läßt der Fabrikant seine Produkte nicht selbst, sondern durch den selbständigen Exporthändler im Auslande absetzen, dann ist er in der Lage, seinen Betrieb bedeutend einfacher zu gestalten. «Der Fabrikant kann dank dem Wegfall eines ausgedehnten Verkaufsapparates seine Kräfte ganz auf die Fabrikation konzentrieren und diese nach dem wirtschaftlichen Prinzip vervollkommnen. Dies befähigt ihn auch, seine Fabrikation den Wünschen seines Exporteurs anzupassen und somit stets mit anderen Fabrikanten derselben Branche im In- und Ausland konkurrenzfähig zu bleiben»[38]).

Doch ist die Nützlichkeit bezw. die Entbehrlichkeit des Ausfuhrhändlers stark umstritten[39]). Oft hegt der einzelne Exportproduzent dem Einzelhändler gegenüber das Mißtrauen, dieser schenke seinen Produkten weniger Beachtung als denen der Konkurrenz, oft hält er auch die Fachkenntnisse des Exporthändlers für mangelhaft. Aus diesen Gründen ist der Exportproduzent leicht geneigt, den Exporthändler auszuschalten und zum direkten Export, vor allem durch Beschäftigung eines betriebseigenen Export-Reisenden, überzugehen. «Die Ausschaltung des selbständigen Exportkaufmannes, und daher der direkte Fabrikationsexport, wie er in den letzten

zwei Jahrzehnten immer mehr in den Vordergrund getreten ist», hält Brogle[40]) für sehr bedenklich. «Sollten sich auch in Zukunft auf den ausländischen Märkten Hunderte von kleinen und mittelgroßen Fabrikanten tummeln, mit unzulänglichen Mitteln operieren und sich gegenseitig unterbieten, so fürchte ich», führt ferner Brogle an, «daß dies nicht zum Vorteil schweizerischer Exportförderung sein würde, denn diese werden den neuen handelspolitischen Notwendigkeiten, Möglichkeiten und Risiken einer künftigen Weltmarktlage kaum gewachsen sein.»

Auf alle Fälle muß ein Exportindustrieunternehmen, das zum direkten Export durch Exportreisende greift, zwei Momenten Beachtung schenken:

1. *Der Fähigkeit* des Exportreisenden, in persönlicher und sachlicher Hinsicht, das Exportgeschäft mit allen seinen Schwierigkeiten (Branchekenntnisse, Kenntnis des Absatzgebietes mit allen Besonderheiten punkto Sitten, Handelsusanzen, Sprache u. a.m.) zu bewältigen;
2. der *Kapitalbasis* des Unternehmens, die hinreichend sein muß für den Unterhalt einer eigenen Absatzorganisation.

Ad 1.: Die Fähigkeit des Reisenden für das Exportgeschäft hängt mit der Frage der *Exportschulung* zusammen, womit sich Kapitel V befaßt.

Ad 2.: Die finanzielle Frage beim direkten Export kann u. U. durch Zusammenschluß von Unternehmungen zum Zweck des Absatzes ihrer Produkte durch *Kollektivreisende* gelöst werden. Dieses Problem soll im Folgenden vorerst erörtert werden.

C. Direkter Export und der Kollektiv-Reisende

Die Anforderungen, die der direkte Export an den Produzenten stellt, sind von solchem Ausmaß und solcher Kompliziertheit, daß ihnen in der Regel nur Großunternehmungen mit gut ausgebauter Absatzorganisation gerecht werden können. Aber «auch der kleine Erzeuger will sein Heil mit dem direkten Export versuchen. Da er aber in der Regel nicht sehr kapitalkräftig ist und sich kaum eine

gut ausgebaute Absatzorganisation leisten kann, so wird er meist die Dienste von Kollektivreisenden in Anspruch nehmen müssen.

Die Beschäftigung von Kollektiv-Reisenden setzt aber einen *Willen zur Zusammenarbeit* unter den vertretenen Firmen voraus. Da der Reisende über Fachkenntnisse verfügen muß, wird er meist Firmen der gleichen oder verwandter Branchen vertreten. Damit nicht einzelne Firmen ungerechterweise benachteiligt werden, muß für die Zuteilung der Aufträge eine bestimmte Regelung, ein Verteilungsschlüssel gefunden werden.

Organisatorisch wird in der Regel die Schaffung einer Zentralstelle (Verkaufsbureau) nötig sein, welche die von den Kollektivreisenden eingeholten Aufträge unter die beteiligten Firmen verteilt. Wir berühren damit das Problem der Zusammenarbeit im Export.

Organisation und Aufgabenkreis einer Ausfuhrgemeinschaft, die durch Kollektivreisende den Absatz besorgen will, sollten sich u. E. auf den *Vertrieb im engeren Sinne* beschränken. Unter *Vertrieb* faßt Mallerowitz folgende Funktionen zusammen.

1. Schaffung der Nachfrage.
2. Hereinholen der Aufträge.
3. Ausführung der Aufträge.
4. Buchhalterische Bearbeitung und Inkasso.
5. Absatzpflege.

Lisowsky (Die wissenschaftliche Absatzplanung im Außenhandelsverkehr, in Exportprobleme a. a. O. S. 70) unterscheidet folgende Teilfunktionen des Absatzes:

1. Gesamtbetriebliche Vorbereitung.
2. Marktuntersuchung.
3. Absatzwerbung.
4. Den eigentlichen Verkauf.

Zur Absatzwerbung gehört nach Lisowsky neben der Absatzanalyse «die Durchführung der Werbung mit dem Ziel der Auftragseinholung.» Als Ganzes sei Absatzwerbung innerhalb des «Vertriebs» nur Vorbereitung für den eigentlichen Verkauf «d. h. der Absatzgewinnung an der letzten Front des eigentlichen Abnehmers, hinter dem ... letzten Endes der letzte Konsument gedacht werden muß.» Die Funktion des Reisenden kann jedoch nur im Rahmen

der gesamten Absatzorganisation gewürdigt werden. «Der Kollektivreisende muß sich», sagt Glinz[44]), «auf eine gute Absatzorganisation der von ihm vertretenen Firmen stützen können. Da wo diese fehlt, sollten sich die Kollektivreisenden auf das bloße Hereinholen der Aufträge beschränken und die Abwicklung dem meist in den verschiedenen Absatzgebieten gut eingeführten Exporthandel überlassen. Der Kollektivreisende einer leistungsfähigen Gemeinschaft von Exportproduzenten kann eine Menge Geschäfte vermitteln, die aber bloß als zusätzlicher Absatz zu bewerten sind. Das Hauptgeschäft sollte von einer leistungsfähigen Außenorganisation getätigt werden, in welcher der Kollektivreisende mit seinem im Umfang beschränkten gelegentlichen Reisen eben nur ein Glied eines Ganzen bildet».

Die Tätigkeit des Kollektivreisenden kann nur dann von Erfolg gekrönt sein, wenn im Rahmen der kollektiven Absatzorganisation die Zusammenarbeit durch entsprechende Abmachungen gewährleistet ist. Hier einige Worte über die Erfahrungen, die in den USA mit den auf Grund des Webb-Pomerene-Gesetzes (1918) entstandenen Ausfuhrgesellschaften gemacht worden sind.

Kramer[45]) nennt unter den verschiedenen Organisationstypen an erster Stelle jene Gesellschaften, die ein *zentrales Verkaufsbureau* unterhalten, welches die Aufträge hereinholt und den Exportversand besorgt. Er erwähnt dann auch u. a. jene Gesellschaften, die sich auf das Hereinholen der Aufträge beschränken, während deren Ausführung den Mitgliedern überlassen wird. Die Mehrheit dieser kollektiven Betriebe arbeitet auf der Grundlage der entstehenden Kosten, d. h. nach dem Grundsatz, weder Zuschüsse von den Mitgliedern zu erhalten, noch Gewinn zu verteilen. Die Preisgebarung der Ausfuhrgesellschaften soll elastisch sein. In der Regel würden die Gesellschaften den Mitgliedern Minimalpreise vorschreiben mit einem Spielraum für die jeweilige konkrete Preisbestimmung. Auch würden die Gesellschaftsverträge Klauseln über die Beilegung von eventuellen Streitigkeiten enthalten.

Es ist allerdings schwer denkbar, daß Produzenten von Markenartikeln eine zentrale Verkaufsorganisation schaffen und von Kollek-

tivreisenden den Absatz besorgen lassen. Kramer berichtet aber, daß in einigen Fällen auch das Markenproblem gelöst wurde, und zwar dort, wo der Wunsch und der Wille zur Zusammenarbeit stark genug waren.

Für die Ausfuhr durch Kollektivreisende kämen vor allem Rohstoffe und Halbfertigwaren in Frage. Auf alle Fälle müßten es solche Waren sein, die eine Vereinheitlichung der Verkaufsbedingungen, Warenzeichen u. dergl. gestatten.

Meister befürwortet die Bildung von Vertretergemeinschaften, weil die Entsendung eigener Reisevertreter nicht nur finanziell, sondern auch in technischer Hinsicht — Meister nennt die gewerbepolizeilichen, Ausweis und Taxpflicht betreffenden Formalitäten — mitunter erhebliche Schwierigkeiten biete. Als Beispiel wird angeführt, daß sehr leistungsfähige Firmen der Wiener und Offenbacher Lederindustrie zwecks Kostenersparnis gemeinsame Vertreter ins Ausland geschickt und damit gute Erfahrungen gemacht hätten. «Um nun aber den Wettbewerb innerhalb der Gemeinschaft auszuschalten, fanden sich jeweils Firmen zusammen, deren Kollektionen sich gegenseitig ergänzten, also etwa eine Koffer und Damenhandtaschen- und eine Kleinlederwarenfabrik. Die Kollektionen wurden untereinander abgestimmt, die Selbständigkeit jeder Firma erhalten. Der Vertreter handelt nicht im Namen der Exportgemeinschaft, sondern tritt für Rechnung der einzelnen Firmen auf. Meist sind in diesen Vertretergemeinschaften zwei bis fünf Firmen zusammengefaßt. Sie beschränken sich immer nur auf ein bis zwei benachbarte Länder. Manche Firmen gehören verschiedenen Vertretergemeinschaften mit wechselnden Partnern für mehrere Länder an. Es wird augenscheinlich, daß damit Unkosten, Arbeitskräfte, aber auch Devisen gespart werden. Nach den bisherigen Erfahrungen hat sich dieses System zu allseitigem Vorteil so bewährt, daß die gefundene Lösung eine Dauereinrichtung auch nach dem Kriege bleiben wird.» «Solche Gemeinschaftsgründungen bestehen übrigens», berichtet ferner Meister, «auch in Ungarn, Rumänien

und anderswo, von Rußland nicht zu sprechen, wo das Kollektivprinzip ohnehin sehr ausgeprägt entwickelt ist».

Die im Ausland in dieser Hinsicht gemachte Erfahrung ist für die Schweiz umso mehr von Interesse, als man der Heranziehung des Handwerks zum Export vermehrte Aufmerksamkeit schenkt. Der Schweizerische Gewerbeverband hat eine *Exportberatungsstelle* geschaffen, und die «Außenhandelsabteilung» des Gewerbeverbandes soll mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung zusammenarbeiten.

Das Problem «Handwerk und Export» ist außerordentlich schwierig:

1. Der handwerkliche Betrieb ist in der Regel viel zu klein, um eine eigene Absatzorganisation zu unterhalten.

2. Das Exportvolumen ist klein, und die Erzeugnisse viel zu mannigfaltig, so daß der selbständige Exporthandel der mühevollen Arbeit, die mit dem Absatz der nach Geschmacksrichtung stark individualisierten handwerklichen Erzeugnisse zusammenhängt, kaum gewachsen ist.

3. Eine straffe Organisation, wie sie in Deutschland in Form der «Ausfuhrstelle des Deutschen Handwerks» besteht, wäre in der Schweiz mit Rücksicht auf ihre anders geartete Wirtschaftsstruktur kaum durchführbar.

Aus diesen Erwägungen wäre die passende Vertriebsform für den handwerklichen Export die Bildung von Vertretergemeinschaften, die durch Kollektivreisende für den Absatz sorgen.

Die Enquête des Verbandes reisender Kaufleute der Schweiz zeigt, daß die bisherigen *Erfahrungen* auf dem Gebiete der Exportvertretungen nicht durchaus befriedigend waren. Die Firmen, die zu dieser Frage Stellung nahmen, gaben an:

Branche	Kollektiv-Vertreter	gute Erfahrungen	schlechte Erfahrungen
Maschinen, Apparate	11	3	8
Metallwaren	5	5	—
Werkzeuge, Instrumente	4	3	1
Fahrzeuge	1	—	1
Uhren, Uhrenbestandteile	4	2	2
Chemikalien, industrielle Hilfsstoffe	—	—	—
Lebens- und Genußmittel	3	2	1
Textilien: Stoffe, Strickwaren	4	2	2
Textilien: Garne, Gewebe, Bänder	4	1	3
Verschiedenes	2	1	1
Total	38	19	19

«Trotzdem wäre es abwegig, zu glauben», sagt Meister[48]), «daß die Kollektiv-Vertretung im Export keine Zukunft habe. Gerade die gewaltig erschwerten Konkurrenzbedingungen, mit denen unsere Exportwirtschaft nach dem Kriege zu rechnen haben wird, dürfte die zuständigen Kreise veranlassen, das Kollektivprinzip nicht zu vernachlässigen, sondern, wenn auch in differenziertem Maßstab, nicht darum herumkommen, sich in vermehrtem Maße auf den Grundsatz der Zusammenarbeit, auf das sog. genössische Prinzip zu besinnen, das an der Wiege unserer Eidgenossenschaft gestanden hat und das mithelfen soll, den staatlichen Interventionismus durch die Selbsthilfe des freien und unter sich solidarischen Unternehmertums abzulösen und zu ersetzen. Voraussetzung dafür ist freilich, daß der schweizerische Partikularismus mit der Zeit etwas Wasser in seinen Wein schüttet und sich bestrebt, nach Möglichkeit die Interessen des Gemeinwohls über die Sonderinteressen zu stellen.»

V. Die Frage der Exportschulung

1.

Ueber den Ausdruck «Exportschulung» gibt die Schweizerische Kommission für Exportschulung folgende Definition[49]:

«Unter Exportschulung ist die Ausbildung in den verschiedenen, dem Export dienenden Wissensgebieten zu verstehen. Durch geeignete Mittel wie Fachkurse, Vorträge usw. dient sie dem Studium der kommerziellen Beziehungen zum Auslande, der Psychologie und der Sitten der Bewohner unserer Absatzländer und deren Bearbeitungsweise, der Exportkalkulation, des internationalen Transport- und Zollwesens, der Handelsverträge, der Devisen, Clearing- und Kompensationsvorschriften der Exportfinanzierung und Exportversicherung.

Dagegen wird als nicht zur Exportschulung gehörend betrachtet das allgemeine kaufmännische Fachwissen (Betriebswirtschaftslehre, Buchhaltung, kaufmännisches Rechnen, Korrespondenz, Rechtskunde, Wirtschaftsgeographie, Warenlehre) oder die technisch-industriellen Wissengebiete, auch nicht das Studium der deutschen, französischen, und englischen Sprache.

Die Schweizerische Kommission für Exportschulung befaßt sich auch mit weiteren Problemen und Bildungsmöglichkeiten, die für den Export von besonderer Wichtigkeit sein können; dazu gehören unter bestimmten Voraussetzungen auch weitere Sprachen.»

2.

Ein altes Projekt des Schweizerischen Kaufmännischen Vereins geht von der Idee aus, «es sei im Interesse der Berufsbildung des kaufmännischen Nachwuchses und seiner Vorbereitung für den künftigen Konkurrenzkampf gelegen, wenn strebsame junge Kaufleute in einer Exportschule durch Fachleute für den Außenhandel besonders geschult werden könnten. Nachdrücklich wird die Vorbereitung

und Ertüchtigung des kaufmännischen und technischen Nachwuchses für den zukünftigen, vielleicht noch härteren Konkurrenzkampf empfohlen. Die Hauptbetonung wird hierbei auf den *Auslandaufenthalt* gelegt. «Jeder Arbeitgeber wird die Erfahrung gemacht haben, daß jeder Auslandaufenthalt sich bei aufgeweckten Angestellten vorteilhaft auswirkt, indem er nicht nur ihre Kenntnisse, sondern auch ihren Horizont erheblich erweitert.»

Vor dem ersten Weltkrieg soll ein Aufenthalt in fremden Ländern beinahe Grundvoraussetzung zum beruflichen Fortkommen gewesen sein. Dies wirkte sich in seinen Wechselbeziehungen sehr zum Nutzen unseres Exportes aus. Es wäre kurzsichtig, «die vorgeschlagene Ausbildungsmöglichkeit wegen gewisser Kosten, Bedenken und Schwierigkeiten fallen zu lassen»[50]).

Auch Schmid-Ruedin tritt für das vom Schweiz. Kaufmännischen Verein ausgearbeitete Projekt für eine Exportschule ein[51]). Das Unterrichtsprogramm habe vorgesehen, folgende Gebiete zu behandeln:

1. Das Ausland, vom schweizerischen Exporte aus gesehen,
2. Die Schweiz als Exportproduzent,
3. Export-Betriebslehre,
4. Verkaufsschulung.

Als Lehrkräfte waren Fachlehrer und Spezialisten aus der Praxis vorgesehen, die zu einzelnen Vorträgen oder Vortragsreihen heranzuziehen gewesen wären. Die projektierte Schule sei «wegen der *Interesselosigkeit* der Bundesinstanzen und der großen Wirtschaftsverbände» nicht zustande gekommen. Seine Ausführungen über die Exportschulung endigt dann Schmid-Ruedin mit den Worten:

«Für die Kräfte, die in der Nachkriegszeit für unsern Export im In- oder Ausland eine hervoragende Rolle spielen sollen, braucht es eine intensive, spezielle Vorbereitung, die bis jetzt nicht möglich war. Die Wirtschaftsführer, die staatlichen Instanzen und der Schweizerische Kaufmännische Verein könnten zusammen diese Kräfte formen, wenn die Initiative dazu von der Exportindustrie oder den staaatlichen Organen ausginge.»

Ihre Tagung vom 6. November 1941 widmete die Neue Helvetische Gesellschaft dem Thema «Auslandforschung-Exportschulung». Der Vorsitzende erinnerte daran, «daß der Gedanke einer besseren Vorbereitung der jungen Auswanderer schon im 18. Jahrhundert anzutreffen war»[52]).

Auf Grund eines Beschlusses der oben erwähnten Versammlung der NHG konstituierte sich am 9. 12. 1942 die «*Schweizerische Komission für Exportschulung*». Als neutrale *Geschäftsstelle* amtet die Schweizerische Zentrale für Handelsförderung, Sitz Zürich. Zum Vorteil der gesamten schweizerischen Volkswirtschaft wird empfohlen, die von verschiedenen Seiten erfolgten Anregungen über zusätzliche Schulung zu prüfen, Doppelspurigkeit zu vermeiden und mit der Handelshochschule in St. Gallen Fühlung zu nehmen bei der Durchführung von Rundfragen und Untersuchungen.

Die Statuten des *Vereins* «Schweizerische Komission für Exportschulung» führen als Zweck die «*Förderung und Koordinierung der Exportschulungsmöglichkeiten*» auf. Die *Aufgaben* der Kommission, welche auf höchstens 20 Mitgliedern besteht, umfassen:

1. a) Systematische Aus- und Weiterbildung des kaufmännischen Nachwuchses, sowie der bereits in der Praxis stehenden Berufstätigen durch Vertiefung und Anpassung des Lehrprogrammes an neuzeitliche Bedürfnisse zwecks Entwicklung des schweizerischen Exportes.

   b) Förderung und Koordinierung der wissenschaftlichen Exportschulung, Förderung und Koordination von Bildungskursen und weiteren Schulungsmöglichkeiten für Import- und Exportkaufleute.

2. Aufstellung von Referenten-Verzeichnissen aus den Kreisen der Industrie und des Import- und Exporthandels.

3. Sammlung von Kurs- und Schulprogrammen im In- und Ausland und Anlage eines entsprechenden Archivs (Programme, Prospekte, Zirkulare, Kursberichte, Jahresberichte von Schulen und Verbänden).

4. Publikationen von empfehlenswerten Exportschulungsmöglichkeiten etc.
5. Studium und Bearbeitung weiterer einschlägiger Fragen.

Unter den Mitgliedern der «Schweizerischen Kommission für Exportschulung» sind alle tatsächlich in Frage kommenden Kreise aus Handel, Industrie, Wissenschaft, Behörden, Arbeitgeber- und Arbeitnehmerverbänden und nicht zuletzt die privaten Handelsschulen vertreten.

Die Namen von 38 *Referenten* werden aufgeführt, von denen verschiedene bereits an Kursen mitwirkten.

Als Themata für die Schweizerische Kommission für Exportschulung werden genannt:

1. Ausländische Messen und Ausstellungen,
2. Exporterfahrung,
3. Export-Finanzierung,
4. Export-Industrien,
5. Export-Institutionen,
6. Export-Organisation (Absatztechnik),
7. Export-Propaganda,
8. Export-Schulung,
9. Export-Versicherung (Export-Risikogarantie),
10. Internationale Transportprobleme,
11. Internationale Zahlungsprobleme (Devisen-, Clearing-Kompensation),
12. Probleme des internationalen Handelsrechts,
13. Schweizerische Handelspolitik (Staatsinterventionismus und Export),
14. Schweizerischer Außenhandel (Handelsverträge),
15. Vertreterfrage.

Der schweizerischen Exportindustrie, verschiedenen Vertretern aus der Praxis im In- und Auslande und anderen in Frage kommenden Kreisen wurde Gelegenheit zur Vernehmlassung geboten. Nach Prüfung verschiedener Meinungsäußerungen stellt die Kommission zusammenfassend fest [58]):

«daß neue Exportschulungsmöglichkeiten im allgemeinen nicht für notwendig gehalten werden,

daß vorerst Wert auf eine gründliche Fach- und gute Allgemeinbildung zu legen ist,

daß eine, den jeweiligen besondern Bedürfnissen entsprechende Fortbildung neben der Praxis in kurzfristigen Abendkursen oder wenn möglich im Betriebe selbst eher zu empfehlen ist,

daß auch die wirksamste Schule die Tätigkeit im Auslande und die Heranbildung fester Charaktergrundlagen in der Praxis nicht zu ersetzen vermag,

daß endlich das gesunde Streben unserer jungen Auswanderer und Auslandpioniere für die Entwicklung und Förderung der schweizerischen Volkswirtschaft lebenswichtig ist und daß die Auslandtätigkeit vollwertiger schweizerischer Arbeitskräfte ein Bindeglied zur Weltwirtschaft bedeutet, das volle Würdigung und Anerkennung verdient.»

5.

Demnach kommt die Kommission zum Schluß, daß im allgemeinen neue Möglichkeiten für eine Exportschulung nicht für notwendig gehalten werden, daß aber «den verschiedenen Handels- und Mittelschulen vor allem die Aufgabe zufällt, gründliche Kenntnisse in den Landes- und Hauptweltsprachen zu vermitteln».

Wichtig sind eine *gute Allgemeinbildung*, *Betätigung in der Praxis*, *Auslandsaufenthalt* und vor allem *feste Charaktergrundlagen*.

Die Bedeutung der charakterlichen Anforderungen für den Auslandvertreter wird unterstrichen: «Der Erfolg unserer Auslandpioniere wäre undenkbar gewesen ohne ihre hervorragenden und in der Hauptsache entscheidenden *Charaktereigenschaften*, deren Weiterentwicklung auch heute nicht genug gefördert werden kann. Dazu gehören u. a. Unternehmungslust, Zähigkeit und Ausdauer, Treue, hohes Verantwortungs- und Pflichtbewußtsein, Tüchtigkeit und Anpassungsfähigkeit.»

Von den der schweizerischen Komission für Exportschulung zugekommenen Eingaben[51]) kommt «die kaum zu unterschätzende Bedeutung der charakterlichen Entwicklung der zukünftigen Aus-

landpioniere» deutlich zum Ausdruck. So heißt es in einem Bericht der «Camera de Comercio Suiza» in Buones-Aires vom 10. 6. 1943[55]:

«Zusammenfassend möchten wir feststellen, daß inskünftig eine vorsichtige Auslese der für die Tätigkeit im Ausland bestimmten kaufmännischen Angestellten zweckmäßig ist. In der Ausbildung dieser Leute sollte neben dem theoretischen Wissen besonders auf die Entwicklung der Charaktereigenschaften Bedacht genommen und das Studium stets mit in der Praxis erworbenen Kenntnissen ergänzt werden. Es sollten, wie an einem Auslandschweizertag gesagt wurde, für die Auswanderung von den Guten nur die Besten in Frage kommen.»

Fußnoten

1. *Whale:* Internationaler Handel, übersetzt von Thalmann, Wien 1936, S. 4.
2. *Amonn:* Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme Jena 1928, S. 115.
3. *Homberger:* Die Schweiz im Wirtschaftskampf, Spezialbericht Nr. 20 der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung, Lausanne 1942, S. 6.
4. Wir fassen hier den Export im weitesten Sinne des Wortes auf, worunter wir alle wirtschaftlichen Leistungen von inländischen an ausländischen Wirtschaftssubjekte verstehen, Fremdenverkehr, Kapitalexport u. a. also auch mitinbegriffen; vgl. *Amonn* a. a. O. S. 155 f.
5. *Weber:* Gegenwartsfragen der schweizerischen Wirtschaft, Bern 1938, S. 60.
6. *Zipfel:* Arbeitsbeschaffung in der Kriegs- und Nachkriegszeit, 1. Zwischenbericht des Delegierten für Arbeitsbeschaffung, Bern, Sept. 1942, S. 37.
7. «*Bund*» Nr. 260 vom 6. Juni 1944; vergl. zu den obigen Ausführungen auch *Glinz*, Exportförderung, Diss. rer. pol. Bern 1944.
8. «*Wirtschaftscourier*»: Jahrg. 1927, S. 154 f.
9. *Schmid*-Ruedin: Exportaufrüstung Zürich 1943, S. 14, f.
10. Vgl. hiezu die Publikation der Schweizerischen Kommission für *Exportschulung*, Spezialberichte Serie B, Nr. 24, der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung, Lausanne 1944 (zit. Exportschulung).
11. *Burckhardt:* Einführung in die Rechtswissenschaft, Zürich 1939, S. 65.
12. *Burckhardt:* a. a. O., S. 72.
13. *Burckhardt:* a.a.O., S. 198.
14. *Amonn:* a.a.O., Im Vorworte S. IV.
15. *Meister:* Praktischer Leitfaden zum Bundesgesetz über das Anstellungsverhältnis der Handelsreisenden vom 13. Juni 1944, Zürich 1941, S. 21. (zit. Leitfaden zum AHRG.)
16. *Burckhardt:* a.a.O., S. 22.
17. *Kornmeier:* Die rechtliche Stellung des Handelsreisenden, Diss. jur. Bern 1944.
18. *Pilz:* Der reisende Kaufmann, Stuttgart 1927, S. 62.
19. *Gammeter:* Die privatrechtliche Stellung des schweizerischen Handelsreisenden unter Berücksichtigung der Handelsusancen, Diss. jur., Bern 1940, S. 19.
20. *Gammeter:* a.a.O., S. 18.
21. Im *Gmür*'schen Kommentar zum schwei. ZVG, VI. Bd. 2. Abt. Bern 1934, S. 46 f.
22. *Meister:* Die Rechtsstellung des reisenden Kaufmanns in der Schweiz, Zürich 1933, S. 132.
23. *Meister* Leitfaden zum AHRG, S. 57 f.
24. «*Bund*» Nr. 239 vom 24. Mai 1944, S 3.

25. Vgl. Entscheide des Justiz- und Polizeidepartements vom 15. Mai 1915 und 9. Juli 1917.
26. Vgl. *Praxis* des Bundesgerichtes, Bd. 18, Nr. 70 und J. V. Bd. 66, S. 322.
27. Nach Art. 2 des BRB vom 25. September 1941 betreffend Inkraftsetzung des AHRG wird der NAV aufgehoben.
28. *Meister:* Die Bedeutung der Vertriebsform im Export, herausgegeben vom Verband reisender Kaufleute der Schweiz, Genf 1943, S. 8 (zit. Vertriebsform).
29. Schweizerische *Exportprobleme* der Kriegs- und Nachkriegszeit, Vorträge, gehalten am Export-Tag in Basel am 26. April 1941, Zürich 1941, S. 87 (zit. Exportprobleme).
30. Exportprobleme S. 82.
31. *Meister:* Das Regime der Handelsreisenden und Vertreter in der Schweiz und im Ausland, Bern 1931, S. 9.
32. Leitfaden zum AHRG, S. 71.
33. Vgl. hierzu auch *Vögtlin*, Rechte und Pflichten des schweizerischen Handelsreisenden, Zürich 1919, S. 112.
34. *Meister: Vertriebsform, S. 9.*
35. Vgl. hiezu den Geschäftsbericht des Eidg. Volkswirtschafts-Departements pro 1929.
36. Vgl. *Meister:* Die Rechtsstellung des reisenden Kaufmanns in der Schweiz, Zürich 1933, S. 39 f und Anmerkung 19.
37. Vgl. *Meister:* Vertriebsform, S. 7 und 9.
38. *Glinz:* a. a O, S. 62
39. Vgl. hiezu *Hellauer:* System der Welthandelslehre, Bd. I, Berlin 1920, S. 129. *Grebler:* Das volkswirtschaftliche Problem der industriellen Absatzorganisation, Gießen 1926, S. 3 f und *Glinz* a.a.O., S. 67 f.
40. *Brogle:* Export gestern, heute und morgen, in: Exportprobleme, S. 17 f.
41. *Glinz:* a. a. O. S. 72.
42. *Mellerowitz:* Kosten und Kostenberechnung, Bd. 1, Berlin 1936, S. 170.
43. *Lisowsky:* Die wissenschaftliche Absatzplanung im Außenhandelsverkehr, in: Exportprobleme S. 70.
44. *Glinz:* a. a. O., S. 55 f:
45. *Kramer:* Die Organisation des amerikanischen Außenhandels, Weltwirtschaftsarchivs 51, Bd. 1940, Heft 2, S. 28 f. Vergl. auch *Glinz* a. a: O:; S: 77 ff:
46. *Meister:* Der Exportvertreter, in: Exportprobleme, S. 79 f.
47. Vgl. das Kapitel «Handwerk und Export» bei *Glinz*, a.a.O. S. 60 f.
48. *Meister:* Vertriebsformen, S. 21.
49. Exportschulung, S. 13.
50. Vgl. Finanz-Revue 1941, S. 63 f.
51. Vgl. *Schmid-Ruedin:* Exportaufrüstung, Zürich 1944, S. 14 f.
52. Exportschulung, Vorwort.
53. Exportschulung, S. 47.
54. Exportschulung, S. 33.
55. Exportschulung, S. 34.

Literaturverzeichnis

Amonn: Volkswirtschaftliche Grundbegriffe und Grundprobleme, Jena 1938.

Becker: Kommentar zum Obligationenrecht, im Gmür'schen Kommentar zum schweiz. ZGB VI. Bd. 2. Abtg. Bern 1934.

Beine: Das Recht des Handelsvertreters, Osnabrück 1940. «*Bund*» 1944 No. 239 und 260.

Brogle: Export gestern, heute und morgen in: Schweizerische Exportprobleme der Kriegs- und Nachkriegszeit, Zürich 1941.

Brutschin: Die Vollmacht des Handelsreisenden, Zürich 1933.

Burckhardt: Einführung in die Rechtswissenschaft, Zürich 1939.

Bureau International du Travail: Le statut juridique des voyageurs et représentants du commerce et de l'industrie, C. C. Emp. III/3-1935, Genf 1935.

Burkhard: Exportfinanzierung und Exportbankfrage in der Schweiz, Zürich 1943.

Cosack: Lehrbuch des Handelsrechts, Bd. I., 9. Aufl. Stuttgart 1922.

Ehrenberg: Handbuch des gesamten Handelsrechts, Leipzig 1913.

Eichholzer/Kaufmann: Arbeitsrechtliche Praxis, Zürich 1935.

Exportprobleme: (Schweizerische) der Kriegs- und Nachkriegszeit. Vorträge gehalten am Exporttag in Basel am 26. April 1941, Zürich 1941.

Exportschulung: Publikation der Schweizerischen Kommission für Exportschulung, Spezialbericht Serie B, Nr. 24, der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung, Lausanne 1944.

«*Finanz-Revue*»: Jahrgang 1941.

Funk: Handkommentar des Obligationenrechts, Aarau 1929.

Gammeter: Die privatrechtliche Stellung des schweizerischen Handelsreisenden, unter Berücksichtigung der Handelsusancen, Diss. jur. Bern 1940.

Glinz: Exportförderung, Zusammenarbeit in der schweizerischen Exportwirtschaft, Probleme und Wege, Band I der Export- und marktwirtschaftlichen Studien, herausgegeben vom Schweizerischen Institut für Außenwirtschafts- und Marktforschung an der Handelshochschule St. Gallen, St. Gallen 1944.

Gmür'scher Kommentar zum schweiz. ZGB VI. Bd. 2 Abtg. Bern 1934.

Grebler: Das volkswirtschaftliche Problem der industriellen Absatzorganisation, Gießen 1926.

Guhl: Das schweizerische Obligationenrecht, Zürich 1944.

Hellauer: System der Welthandelslehre, Band I, Berlin 1920.

Herzog: Export-Vorbereitung, Bern 1944.

Homberger: Die Schweiz im Wirtschaftskampf, Spezialbericht Nr. 20 der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung, Lausanne 1942.

Huber: Die Stellung des Handelsreisenden im Schweizerischen Recht, Diss. jur., Bern 1934.

Kaufmann/Eichholzer: Arbeitsrechtliche Praxis, Zürich 1935.
Kornmeier: Die rechtliche Stellung des Handelsreisenden, Diss. jur., Bern 1944.
Kramer: Die Organisation des amerikanischen Außenhandels, Weltwirtschaftsarchiv 51. Bd., Heft 2.
Kully: Der Handlungsreisende, Diss. jur., Leipzig 1910.
Lang: Kommentar zum Dienstvertrag des Schweiz. OR, 2. Aufl., Aarau 1930.
Lisowsky: Die wissenschaftliche Absatzplanung im Außenhandelsverkehr, in: Schweizerische Exportprobleme der Kriegs- und Nachkriegszeit, Zürich 1941.
Mantke: Das Recht des reisenden Kaufmanns, Berlin 1938.
Marbach: Vollbeschäftigung, Bern 1943.
Meister: Das Regime der Handelsreisenden und Vertreter in der Schweiz und im Ausland, Verlag VRKS 1931.
Meister: Die Rechtsstellung des reisenden Kaufmanns in der Schweiz, Zürich 1933.
Meister: Der Exportvertreter, in: Schweizerische Export-Probleme der Kriegs- und Nachkriegszeit, Zürich 1941.
Meister: Praktischer Leitfaden zum Bundesgesetz über das Anstellungsverhältnis der Handelsreisenden, Zürich 1941.
Meister: Die Bedeutung der Vertriebsform im Export, Verlag des VRKS 1943.
Mellerowitz: Kosten- und Kostenrechnung, Berlin 1936.
Nobs: Helvetische Erneuerung, Zürich 1943.
Pilz: Der reisende Kaufmann, Stuttgart 1927.
Praxis des Bundesgerichtes Bd. 18, Nr. 70.
Schauwecker: Entwicklungstendenzen der internationalen Handelsbeziehungen in der Nachkriegszeit, Zürich 1944.
Schmid-Ruedin: Exportaufrüstung, Zürich 1943.
Schweizerische Exportprobleme der Kriegs- und Nachkriegszeit, Zürich 1941.
Schweizerische Zentrale für Handelsförderung: Spezialberichte Serie B, Nr. 20 und 24, Lausanne 1942 und 1944.
«*Technische Rundschau*» 1944.
Vögtlin: Rechte und Pflichten des schweizerischen Handelsreisenden, Orell Füßli's prakt. Rechtskunde Bd. 21, Zürich 1919.
Weber: Gegenwartsfragen der schweizerischen Wirtschaft, Bern 1938.
Whale: Internationaler Handel, übersetzt von Thalmann, Wien 1936.
Wieland: Handelsrecht, Bd. I, München und Leipzig 1921.
«*Wirtschaftscourier*», Jahrgang 1927.
Zipfel: Arbeitsbeschaffung in der Kriegs- und Nachkriegszeit. 1. Zwischenbericht des Delegierten für Arbeitsbeschaffung, Bern 1942.

Weitere Quellen

Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung betreffend das Bundesgesetz über die Handelsreisenden. (Vom 11. Januar 1929.)

Bundesgesetz über die Handelsreisenden. (Vom 4. Oktober 1930.)

Bundesratsbeschluß über den Normalarbeitsvertrag für Handelsreisende. (Vom 7. Juli 1931.)

Deutsches Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897.

Schweizerisches Obligationenrecht vom 30. März 1911.

Vollziehungsverordnung zum Bundesgesetz vom 4. Oktober 1930 über die Handelsreisenden. (Vom 5. Juni 1931.)

Protokolle der Eidgenössischen Expertenkommission für das Bundesgesetz über das Anstellungsverhältnis der Handelsreisenden.

Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung zum Entwurf eines Bundesgesetzes über das Anstellungsverhältnis der Handelsreisenden, vom 6. Dezember 1940.

Amtliches stenographisches Bulletin der Bundesversammlung: Ständerat, Frühjahrssession 1941; Nationalrat, Sommersession 1941.

Amtliche Sammlung der Entscheidungen des Schweizerischen Bundesgerichts.

Entscheide des Justiz- und Polizeidepartements vom 15. Mai 1915 und 9. Juli 1917.

Bundesgesetz über das Anstellungsverhältnis der Handelsreisenden. (Vom 13. Juni 1941.)

Internationales Abkommen über die Vereinfachung der Zollförmlichkeiten vom 3. November 1923.

Geschäftsbericht des Eidg. Volkswirtschaftsdepartements pro 1929.

Buchdruckerei Wiedikon AG. Zürich